

ЛЕКЦІЯ 1

ЗЕД та її роль у розвитку національної економіки (2 год.)

Мета: ознайомити студентів із основними поняттями ЗЕД та факторами розвитку

ПЛАН

1. Поняття та сутність ЗЕД
2. Етапи розвитку ЗЕД в Україні

Рекомендована література:

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 №959
2. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник – К., 2013 -430с.

Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність: сутність та фактори розвитку.

1. Поняття та сутність ЗЕД

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) кожної країни є важливою умовою її економічного зростання. Особливо це актуально в сучасних умовах, коли набувають інтенсивного розвитку процеси міжнародної економічної інтеграції, транснаціоналізації, міжнародного поділу праці, глобалізації світового господарства.

ЗЕД є суттєвим напрямком господарської діяльності і для України. Адже саме за рахунок ЗЕД наша країна вирішує проблему нестачі енергоносіїв, новітніх машин та устаткування, технологій, деяких товарів народного споживання. Поряд з цим ЗЕД сприяє розвитку перспективних напрямків експортного потенціалу.

Включаючись в систему міжнародних економічних відносин, Україна має враховувати сучасні тенденції світового розвитку, необхідно підвищити конкурентоспроможність та ефективність експортної політики.

Міжнародні економічні зв'язки для нашої країни є одним із ключових факторів економічного розвитку. Але необхідність ЗЕД України, як потужного фактору розвитку є тільки одним із її аспектів, а саме в контексті національних інтересів, бо є засобом досягнення підприємницьких та загальнодержавних цілей.

У регіональному та глобальному масштабі – весь господарський механізм України постає невід'ємною складовою світової економіки, що важливо в умовах глобалізації. Нині жодна країна світу, навіть найрозвинутіша, не може забезпечити свого розвитку, не беручи участі в тих інтеграційних процесах, які визначають геополітичні, гео економічні передумови світової розстановки сил, глобальної конкуренції.

Економічна сутність ЗЕД проявляється в наступному:

- Це важливий і потужний фактор економічного росту та розвитку кожної країни (національний аспект ЗЕД)
- Це спосіб включення економіки кожної країни в систему світового господарства, а отже і в процеси міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації, що особливо актуально в умовах зростаючих тенденцій до глобалізації (регіональний та глобальний аспект ЗЕД).

В результаті проведення економічних реформ у зовнішньоекономічній сфері сформувалися такі поняття: зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ), зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД), зовнішньоекономічна операція (ЗЕО).

ЗЕЗ – це міжнародні господарські та торгово-політичні відносини, що включають в себе різні форми економічної взаємодії.

1. Зовнішня торгівля.

Це найстаріша форма міжнародного співробітництва за допомогою якої здійснюється купівля-продаж товарів, продукції інтелектуальної власності (ліцензій, “ноу-хау”, інжинірингу); товарообмінні операції; аукціони; ярмарки; торги.

2. Надання послуг.

Великий розвиток у міжнародному бізнесі отримало посередництво, перевезення вантажів (транспортні послуги), банківські, біржові послуги, страхування, лізинг. Швидко розвиваються інформаційно-комп'ютерні послуги через Internet.

3. Спільне підприємництво.

Ця форма ЗЕД реалізується у формі інвестиційних проектів всіх галузей економіки, включаючи освіту, науку, культуру.

4. Співпраця (в галузі науки, культури, охорони здоров'я).

Сьогодні в світовому господарстві все більшого поширення набуває науково-технічна, економічна, інформаційна та ін. види співпраці.

5. Функціонування на території країни вільних економічних зон.

Таких територій налічується в світі більше 3 тис. В Україні – 11. Це функціонування певної території країни з особливо сприятливим режимом для діяльності іноземного капіталу.

Тобто, в таких регіонах: - відсутнє мито на ввіз (вивіз) устаткування, матеріалів, готової продукції; - існує пільговий режим оподаткування і вільний обіг конвертованої валюти; - держава надає загальні гарантії від конфіскації іноземної власності і надає зареєстрованим у ВЕЗ широке коло пільг та привілеїв.

Створюються з метою: - стимулювання економічного розвитку певної території чи галузі; - підготовки кваліфікованих робітників, підвищення зайнятості; - більш глибокого включення країни до процесу МПП; - насичення внутрішнього ринку зацікавленої країни високоякісною продукцією; - прискореного впровадження у виробництво результатів НТП.

За функціональною орієнтацією можуть бути: - експортно-промислові; - зовнішньоторговельні; - науково-технічні; - туристично-рекреаційні; - банківсько-страхові.

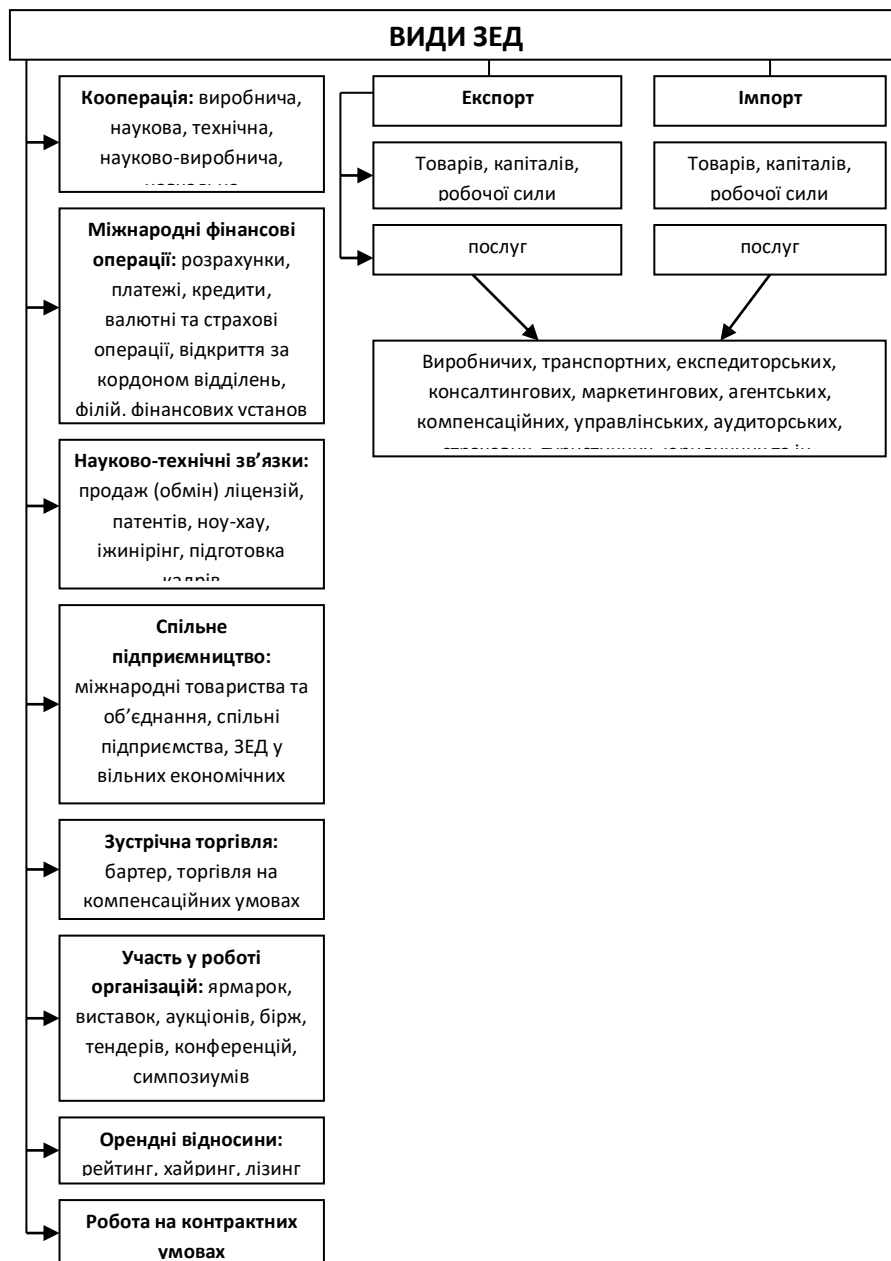
6. Участь країни в діяльності міжнародних об'єднань та організацій.

Ця форма ЗЕД відіграє значну роль в організації співробітництва між країнами, регулюванні ЗЕД та міжнародної економічної співпраці. До найбільш впливових відносяться: ООН з її багаточисельними комісіями та інститутами, СОТ, Світовий банк, МВФ, Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародне агенство з гарантування інвестицій (БАГІ), ЄЕС, “Паризький клуб”, “Група 5”, “Група G7”(+ Італія та Канада) + Росія; «Група G8» + Росія (Австралія, ЄС (один член), Канада, США, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Японія) та багато ін.

Різноманітність форм міжнародних відносин обумовлена великою кількістю видів ЗЕД. Згідно законодавства України дозволяється здійснювати більше 100 їх видів, а саме:

- Експорт та імпорт товарів, капіталів, робочої сили.
- Надання іноземним суб'єктам різного роду послуг
- Наукова, науково-техн., виробнича та ін. кооперація з іноземними суб'єктами
- Міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами
- Кредитні та розрахункові операції
- Спільна підприємницька діяльність з іноземними суб'єктами
- Підприємницька діяльність, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау.
- Орган-я діяльності в сфері проведення виставок, ярмарок, аукціонів, торгів, симпозиумів і т. д.

Інші види діяльності не заборонені законодавством.



Історично першою формою міжнародного співробітництва між країнами була міжнародна торгівля товарами та послугами, яка довго домінувала за обсягами і навіть сьогодні в деяких країнах це співвідношення не змінилося (в т. ч. в Україні). ЗТО займає 80% всіх операцій, які здійснюються на світовому ринку.

Процесом реалізації ЗЕЗ на рівні виробничих структур являється ЗЕД.

ЗЕД (згідно Закону України “Про ЗЕД”(1991р.) – це діяльність суб’єктів господарської діяльності України та іноземних суб’єктів господарської діяльності, що побудована на взаємовідносинах між ними та має місце на території України та за її межами.

ЗЕД в усіх країнах спрямована на:

- сприяння вирівнювання темпів економічного розвитку;

- порівнянність витрат виробництва на національному та світовому рівнях;
- реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік.

Структурною одиницею ЗЕД є зовнішньоторговельна операція (ЗЕО).

Зовнішньоекономічна операція – комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання та виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

ЗЕО можуть здійснюватися за такими основними напрямками:

- ✓ міжнародна торгівля (є-і операції, включає реекспорт та реімпорт, операції зустрічної торгівлі, торгові операції змагального типу);
- ✓ міжнародний трансфер технологій (укладання ліцензійних та франчайзингових угод, інжиніринг, реінжиніринг, консалтинг, тощо);
- ✓ міжнародні інвестиції (створення СП, капіталовкладення в межах ВЕЗ).

На зовнішньоекономічну діяльність впливає багато чинників.

Головні з них:

1. Нерівномірність економічного розвитку різних країн світу.
2. Відмінності в сировинних ресурсах.
3. Відмінності в людських ресурсах.
4. Нерівномірність розміщення фінансових ресурсів.
5. Характер політичних відносин.
6. Різний рівень науко-технічного розвитку.
7. Специфіка географічного положення, природних та кліматичних умов.

Здійснення ЗЕД неможливо без відповідного нормативного забезпечення.

1. Основні закони, які регулюють ЗЕД:

Закон “Про ЗЕД” (1991 р.); Закон “Про систему оподаткування” (1991 р.); Закон “Про єдиний митний тариф” (1993 р.); Закон “Про режим іноземного інвестування” (1996 р.); Закон “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” (1994 р.); Закон “Про інвестиційну діяльність” (1991 р.); Закон “Про загальні засади створення і функціонування ВЕЗ” (1992 р.); Закон «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі ЗЕД» (2000 р.); Закон “Про інноваційну діяльність” (2002 р.).

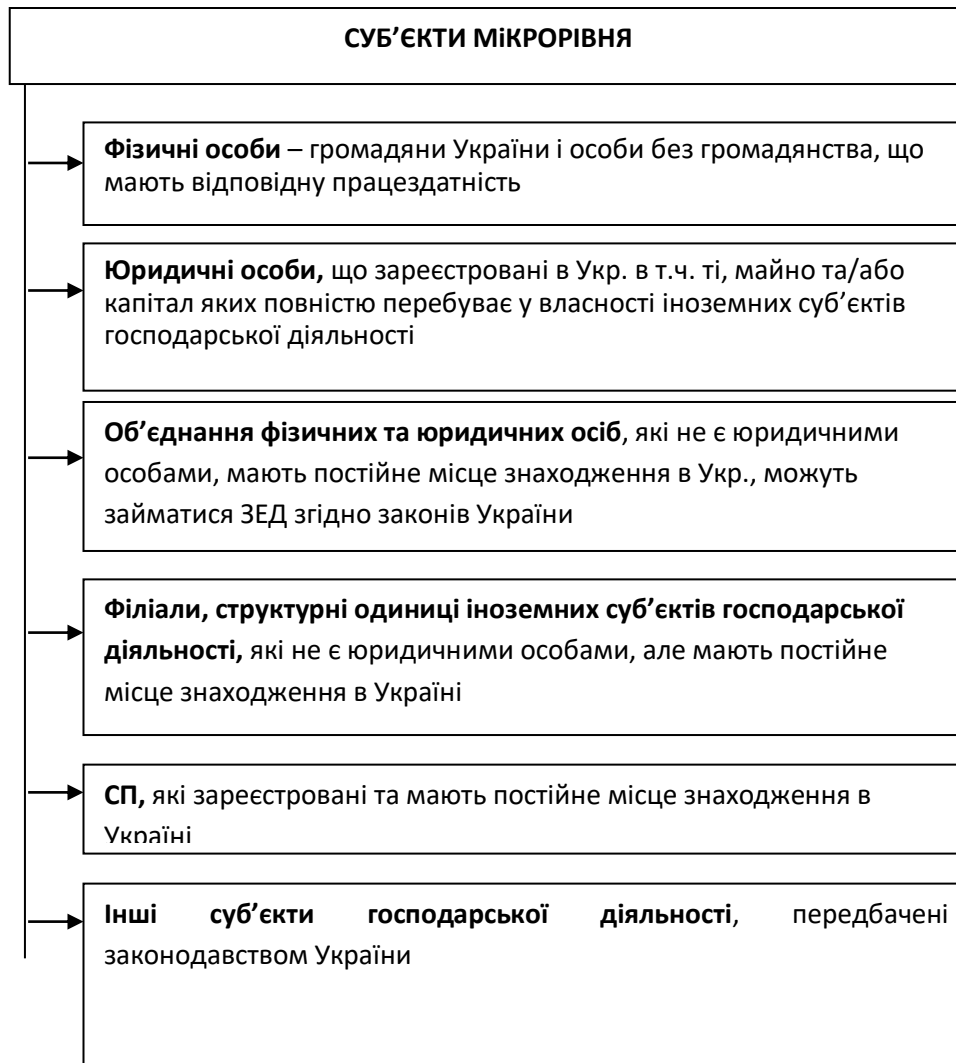
2. Укази Президента («Про лібералізацію ЗЕД», 1993р; «Про вдосконалення валютного регулювання», 1994р.; «Про застосування правил інтерпретації комерційних термінів», 1994р.; «Про заходи щодо вдосконалення кон’юнктурно-цінової політики у сфері ЗЕД» і т. д.).

2. Декрети Кабміну.

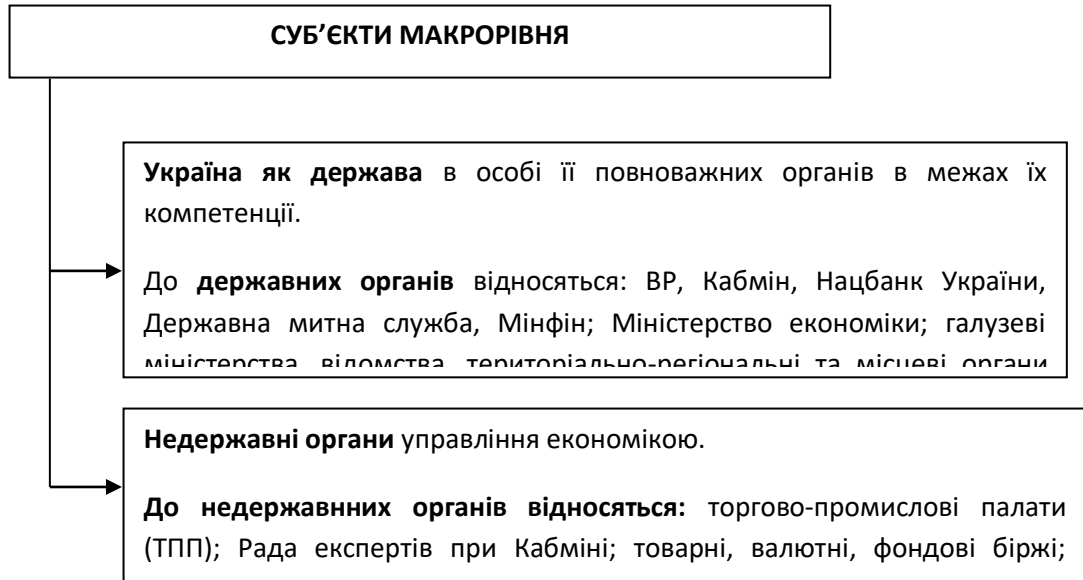
3. Накази Мінекономіки.
4. Концепції розвитку ЗЕД в Україні.
5. Програми довгострокового розвитку ЗЕД в Україні.

Об'єктом ЗЕД є процеси обміну товарами, результатами творчої діяльності та інші види ЗЕД, відповідно до чинного законодавства країни.

Суб'єкти ЗЕД – це суб'єкти господарської діяльності, що відносяться до різних форм власності, самостійно здійснюючи ЗЕ операції з закордонними партнерами.

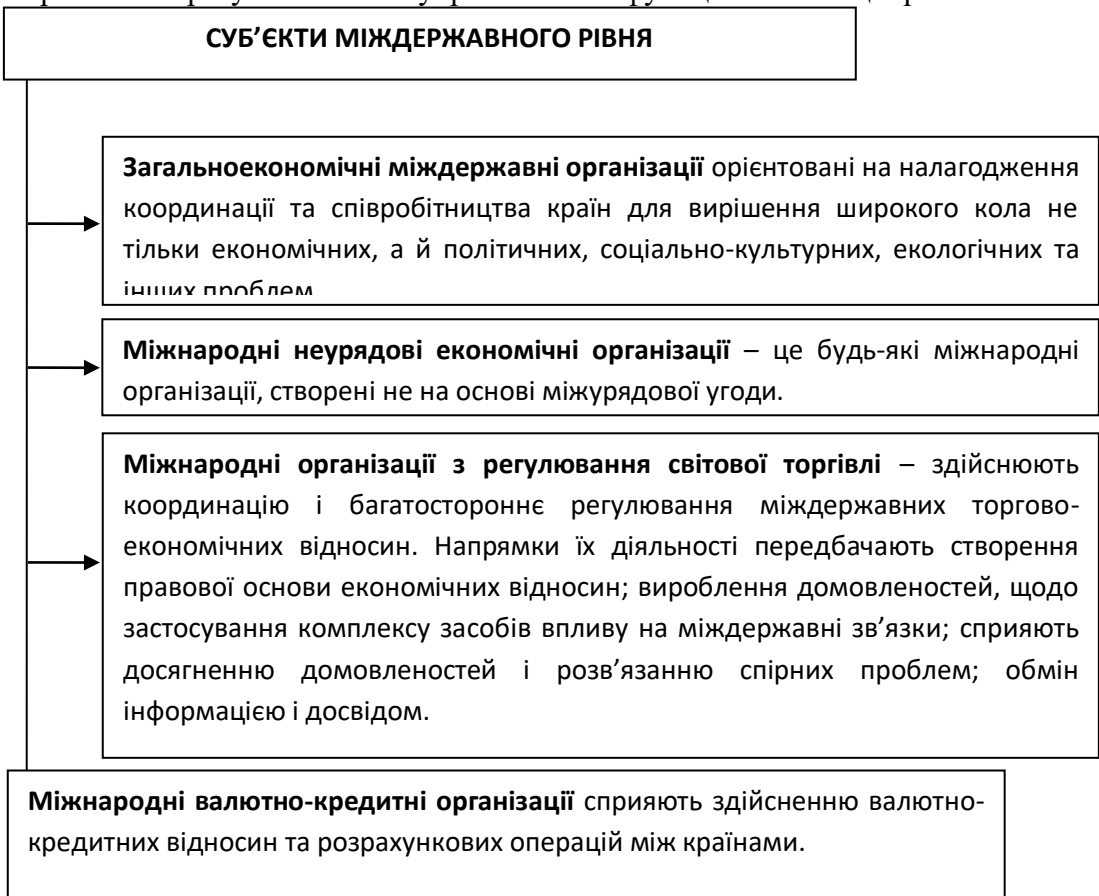


Макроекономічний рівень (згідно закону України “Про ЗЕД”)



Міждержавний рівень.

Сучасні тенденції розвитку світового господарства зумовлюють дедалі більше перенесення регулятивних та управлінських функцій саме на ці органи.



В Законі Укр. “Про ЗЕД” відображені **основні принципи** здійснення ЗЕД в Україні, а саме:

1. Принцип суверенітету: <ul style="list-style-type: none">• Виключне право народу України на здійснення своєї ЗЕД;• Обов’язковість виконання суб’єктами ЗЕД усіх договорів та угод.
2. Принцип свободи: <ul style="list-style-type: none">• Добровільність участі в ЗЕД• Свобода у виборі форм здійснення ЗЕД• Підпорядкування законам України• Гарантування права власності на результати ЗЕД.
3. Принцип рівності: <ul style="list-style-type: none">• Рівність всіх суб’єктів перед законом, що її регламентує• Заборона дискримінації суб’єктів ЗЕД з боку держави та з боку інших суб’єктів господарювання
4. Принцип верховенства закону: <ul style="list-style-type: none">• Регулювання ЗЕД тільки законами України• Заборона підзаконних актів
5. Принцип захисту інтересів: <ul style="list-style-type: none">• Захист інтересів суб’єктів ЗЕД на території Укр. та за її межами• Захист інтересів держави у ЗЕД на території Укр. та за її межами
6. Принцип еквівалентності обміну: <ul style="list-style-type: none">• Незастосування демпінгу при здійсненні ЗЕД.

2. Етапи розвитку ЗЕД в Україні

Розглянемо етапи становлення й розвитку ЗЕД в Україні. Виділяють три основні етапи розвитку даного процесу [66].

Перший етап (1918-1987 р.). Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивалися по-різному: в роки холодної війни менш інтенсивно, а після її подолання — більш інтенсивно. Але в цілому обсязі зовнішньоторговельного обігу постійно збільшувався. Однак до середини 80-х років минулого століття темпи росту зовнішньоторговельного обігу Радянського Союзу почали різко падати.

Підприємства не мали права самостійно виходити на зовнішні ринки. Всі питання, що стосувались зовнішньоекономічної діяльності, перебували у віданні держави і її органів, що максимально знижувало зацікавленість виробників у виробництві експортної продукції, поліпшенні її якості та технічних характеристик.

Багато з названих негативних факторів були обумовлені переважно екстенсивним характером економічного росту, а також специфікою відповідних механізмів управління економікою, включаючи зовнішньоекономічні зв'язки. В умовах екстенсивного росту головним було досягнення кількісних результатів, а витрати виробництва, якості продукції, її конкурентоспроможність, технічний прогрес, соціальні проблеми відходили на другий план, що негативно позначалося на соціально-економічному розвитку країни.

1. 1918-1986 – радянський період розвитку ЗЕД. Україна в складі СРСР отримала можливість реалізувати ЗЕЗ (зовнішньоекономічні зв'язки) з різними темпами в окремі періоди, але на кінець 80-х рр.. помітно сповільнюються темпи зростання зовнішньоторгового обороту. Це було пов'язано з відсталою стратегією (сировинна направленість), незадовільне використання експортного капіталу, нераціональний характер імпорту, підприємства не мали права виходу на іноземні ринки.

Другий етап (1987-1991 р.) — роки перебудови економіки. Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління ЗЕД. У цей період вирішуються два основні завдання:

1) розширення прав міністерств та відомств, об'єднань і підприємств по виходу на зовнішній ринок, встановленню прямих зв'язків, розвитку виробничої й науково-технічної кооперації;

2) подальше вдосконалення державного регулювання ЗЕД.

На даному етапі був прийнятий ряд важливих урядових постанов, спрямованих на вирішення зазначених завдань. Велика увага приділяється перебудові

зовнішньоторговельного управлінського апарату на рівні підприємств, регіонів та України в цілому. Складається нова система державною регулювання ЗЕД.

Однак, підприємства, що одержати право виходу на зовнішній ринок, не мали належного досвіду ведення експортно-імпортних операцій, було не достатньо знань в області ділових відносин та етики ведення міжнародного бізнесу.

2. 1987 – 1991 – роки перебудови, коли ліквідується державна монополія на ЗЕД. В цей період розширюються права міністерств, відомств, підприємств для виходу на зовнішні ринки встановлюються прямі зв'язки, розвивається науково та виробнича кооперація. Перебудовується зовнішньоекономічний апарат, децентралізується система державних органів управління.

Третій етап (1991 р. і до теперішнього часу). Період реформування, розвитку та управління ЗЕД в Україні як суверенній державі. З одержанням незалежності та проведенням Україною самостійної зовнішньоекономічної політики була розроблена нова концепція її зовнішньоекономічної діяльності, яка полягала:

- у розвитку активного співробітництва із країнами далекого зарубіжжя, входженні в світовий інтеграційний процес;
- в удосконалення та подальшому розвитку економічних зв'язків із країнами ближнього зарубіжжя, переході їх на ринкові відносини.

На даному етапі ЗЕД розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного росту, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні. За цей період значно збільшилося число суб'єктів, що здійснюють ЗЕД, зріс обсяг зовнішньоторговельного обігу, розширилася географія зовнішньоекономічних зв'язків.

Уже на початку цього періоду були прийняті важливі законодавчі акти, що стосуються ЗЕД, зокрема: Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про Єдиний митний тариф», Декрети Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування», «Про систему валютного регулювання й валютного контролю» та інші.

Пріоритетними напрямками розвитку ЗЕД на цьому етапі були:

- 1. Вступ у СОТ.**
- 2. Створення зони вільної торгівлі з ЄС, поступова інтеграція економіки України в загальноєвропейський простір.**
- 3. Реалізація потенціалу торгово-економічного співробітництва з Росією та іншими країнами СНД.**

4. Нарощування експортного потенціалу шляхом диверсифікованості шіробництва з поступовим збільшенням частки наукомісткої продукції

5. Поглиблення співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.

5 лютого 2008 р. на засіданні Генеральної Ради Світової організації торгівлі було прийнято рішення про приєднання України до Марракеської угоди про заснування СОТ, того ж дня Президент України та керівники і 'ОТ підписали угоду про вступ України до організації. 10 квітня 2008 року Верховна Рада ратифікувала протокол про вступ України до Світової організації торгівлі. Україна стала 152-им офіційним членом СОТ.

3. 1991 – наш час – період реформування та розвитку ЗЕД. З оголошенням незалежності Україна почала самостійно реалізовувати ЗЕЗ і продовжується реформування ЗЕД підприємств. На сьогоднішній день ЗЕД розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємств, але і як важливий фактор економічного росту та створення передумови для тісного співробітництва та інтеграції підприємств на макрорівні.

Проблеми ЗЕД України:

1. Зберігається сировинний характер торгівлі.
2. Нераціональний імпорт.
3. Неефективна діяльність спільних підприємств.
4. Неврегульованість правової бази.
5. Відсутність сприятливого інвестиційного клімату.
6. Низька якість експортної продукції.
7. Відсутність кваліфікованих кадрів з менеджменту ЗЕД.

Лекція 1

Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки

Мета: ознайомити студентів із основними поняттями ЗЕД та факторами розвитку

План

1. Поняття та сутність зовнішньоекономічної діяльності(ЗЕД)
2. Етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Список використаної літератури

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 №959
2. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник – К., 2013 – 430с.

ЗЕД згідно з законами України про зовнішньоекономічну діяльність від 1991 р. - це діяльність суб'єктів господарської діяльності України, та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що побудована на взаємовідносинах між ними, та має місце на території України та за її межами.

- **Об'єктом ЗЕД** є процеси обміну товаром, результатами товарної діяльності та інші види ЗЕД відповідно до законодавства України.
- **Суб'єкти ЗЕД** — це суб'єкти господарської діяльності, що належать до різних форм власності, самостійно здійснюючи зовніш- ньоекономічні операції з закордонними партнерами

Другий етап (1987-1991р)

- Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління ЗЕД. У цей період вирішуються два основні завдання:
- 1) розширення прав міністерств та відомств, об'єднань і підприємств по виходу на зовнішній ринок, встановленню прямих зв'язків, розвитку виробничої й науково-технічної кооперації;
- 2) подальше вдосконалення державного регулювання ЗЕД.
- На даному етапі був прийнятий ряд важливих урядових постанов, спрямованих на вирішення зазначених завдань. Велика увага приділяється перебудові зовнішньоторговельного управлінського апарату на рівні підприємств, регіонів та України в цілому. Складається нова система державного регулювання ЗЕД.
- Однак, підприємства, що одержали право виходу на зовнішній ринок, не мали належного досвіду ведення експортно-імпортних операцій, було не достатньо знань в області ділових відносин та етики ведення міжнародного бізнесу

ЗЕД в усіх країнах спрямована на:

- сприяння вирівнюванню темпів інфляції та економічного розвитку;
- порівняльність витрат виробництва на національному та світовому ринку;
- реалізація переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік;

ЛЕКЦІЯ 2

Система інститутів та інструментів регулювання ЗЕД 2 год.

Мета: ознайомити студентів із системою інститутів та інструментів регулювання ЗЕД

План

1. Суть, мета і принципи державного регулювання
2. Органи державного регулювання ЗЕД.

Рекомендована література:

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 №959
2. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини.- К.: Знання-Прес, 2012 р.- 406с.

1. Суть, мета і принципи державного регулювання

Зовнішньоекономічна діяльність є складовою національної економічної політики, а чому підлягає регулюванню з боку держави. Це пов'язано, головним чином, з метою захисту інтересів країни та суб'єктів її зовнішньоекономічної діяльності, створення для останніх рівних можливостей розвивати всі види підприємницької діяльності та напрями використання доходів і здійснення інвестицій, заохочення конкуренції й ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності, Пішли повного використання ЗПД як фактору економічного росту. **Держава насамперед, покликана, захищати інтереси своїх виробників, вживати заходів для збільшення обсягів експорт}, залучення іноземних інвестицій, збалансування платіжної балансу, валютою регулювання, і що особливо важливо, — приймати законодавчі акти, що встановлювали правила здійснення ЗЕД, і контролювали їх неухильне дотримання.**

Регулювання діяльності здійснюється за допомогою законів України, актів тарифного та нетарифного регулювання, економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансових, кредитних та ін.). рішень недержавних органів управління економікою, які ухвалюються відповідно до їхніх статутних документів, договорів, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності України за роки становлення зазнала певних еволюційних змін, що зумовлені розвитком економіки країни в цілому. В період до перебудови, тобто за радянських часів, економіка носила автаркічний (закритий) характер. Управління економікою (в тому числі ЗЕД) будувалось на монополії держави і переважно на адміністративних методах. В таких

умовах безпосередній виробник не був зацікавлений в розвитку експортної діяльності. Прямі зв'язки між виробниками і споживачами були відсутні. Не було чіткої концепції ЗЕД, яка б відображала її мету, пріоритети і методи їх досягнення.

В умовах ринкових відносин (переходу до них) характер впливу держави на економіку країни, в т.ч. ЗЕД, докорінно змінюється. Цей чинник набуває форми державного регулювання, що означає створення відповідних умов, сприятливих ефективному розвитку економіки країни в цілому і її складових частин. ЗЕД розглядається не тільки як складні частина господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного росту, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні.

Державне регулювання це - система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, що повинна забезпечувати удосконалення ЗЕД в інтересах національної економіки.

Державне регулювання ЗЕД здійснюється методом розробки і реалізації державної зовнішньоекономічної політики.

Зовнішньоекономічна політика держави — це діяльність держави, спрямована на регулювання економічних відносин з іншими країнами, на забезпечення ефективного використання зовнішнього фактора у національній економіці.

Державне регулювання зовнішньоекономічних відносин передбачає створення відповідних умов та механізмів (правових, економічних, інституційних) для ефективного розвитку відносин, здійснення діяльності у цій сфері.

Причини, що обумовлюють державне управління ЗЕД:

- інтенсифікація міжнародних економічних зв'язків та необхідність інтеграції у світову економіку;
- потреба використання переваг міжнародного поділу праці та можливостей світового ринку;
- прискорення ринкового реформування країни для підвищення ефективності національної економіки.

Основні цілі зовнішньоекономічної політики держави:

- створення сприятливих економічних та організаційно-правових умов для суб'єктів економіки у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення раціонального входження економіки України у міжнародний поділ праці (пошук власного місця у світогосподарській структурі);
- реалізація конкурентних переваг країни;

- підвищення конкурентоздатності економіки на основі структурної перебудови та модернізації виробництва;
- розвиток орієнтованого на експорт сектору економіки, розширення експортного потенціалу країни;
- раціоналізація експортно-імпортних операцій.

Принципи зовнішньоекономічної політики держави

- адекватність національним інтересам;
- орієнтація на формування нової моделі зовнішньоекономічного розвитку;
- врахування вимог сучасного світового розвитку;
- паритетність у відносинах з іншими державами;
- відповідність міжнародній практиці;
- демократизація, демонополізація та деідеологізація зовнішньоекономічних зв'язків;
- селективна підтримка експортного виробництва на основі критеріїв ефективності.

Суб'єкти державного управління ЗЕД:

- законодавчі органи (Верховна Рада як вищий орган законодавчої влади, Президент України як офіційний глава держави, Кабінет Міністрів як вищий виконавчий орган);
- виконавчі органи (Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції як правонаступник Міністерства економіки України, Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, Державного інвестиційно-клірингового комітету, Національного агентства України з питань розвитку та європейської інтеграції, Державної служби експортного контролю та Агентства з питань спеціальних (вільних) економічних зон, Національний банк України, Державна митна служба України, Антимонопольний комітет України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі).

Об'єкти управління ЗЕД:

- зовнішня торгівля;
- міжнародний рух капіталів;
- валютні та кредитні відносини;
- науково-технічний обмін;
- міжнародна міграція робочої сили;
- зовнішній борг країни;
- навколишнє середовище;
- багатства Світового океану, повітряно-космічний простір тощо.

Основні складові ЗЕД політики України:

1. зовн. торгова політика;
2. зовнішньо інвестиційна політика;
3. політика науково – технічного співробітництва;
4. валютно - фінансова політика;
5. політика міграції робочої сили.

2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності України здійснюється: державою в особі її органів у межах їх компетенції; недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів; самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

До державних органів управління зовнішньоекономічної діяльності відносяться державні органи як законодавчої, так і виконавчої влади, а також місцеві органи влади. Слід зазначити, що кожний із органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності виконує тільки йому делеговані функції.

Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції визначає ст.. 9 Закону України від 16.04.1991 № 959-XII «Про зовнішньоекономічну діяльність», зокрема у цій статті визначено, що найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є *Верховна Рада України (законодавчий орган)*. До компетенції Верховної Ради України належать:

- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;
- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність з правилами, встановленими цими договорами;
- затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів України, ставок та умов оподаткування,

митного тарифу, митних зборів та митних процедур України при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності:

- встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України;

- затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких забороняється.

Кабінет Міністрів України (виконавчий орган):

- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України;

- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;

- приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності;

- проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності всіма державними органами управління, підпорядкованими Кабінету Міністрів України, та залучає до їх виконання інші суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах;

- вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств — органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження Кабінету Міністрів України, які він має згідно з законами України;

- забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;

- має право зменшувати та скасовувати тимчасову надбавку до діючих ставок ввізного мита на деякі товари згідно з процедурою, визначеною міжнародними угодами країни;

- здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України;

- забезпечує виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй з питань зовнішньоекономічної діяльності.

Національний банк України фактично є основним органом при здійсненні валютної політики країни. Тому основні його функції такі:

- здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України;

- представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладає відповідні міжбанківські угоди;
- регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;
- здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;
- виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньої економічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (*Міністерство економіки та європейської інтеграції України*):

- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;
- здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;
- проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному законами України;
- виконує інші функції відповідно до законів України і Положення, про центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики.

Державна митна служба України:

- організовує та контролює діяльність митних органів;
- забезпечує своєчасне і повне внесення до державного бюджету коштів від податків, зборів (обов'язкових платежів), справляння яких згідно із законодавством покладено на митні органи;
- вживає разом з іншими органами виконавчої влади заходи, спрямовані на недопущення незаконного вивезення за кордон цінностей, що становлять культурне або історичне надбання українського народу;
- сприяє у межах своєї компетенції здійсненню заходів щодо захисту прав споживачів товарів, які ввозяться в Україну, а також прав інтелектуальної власності у процесі зовнішньоекономічної діяльності;

- розробляє та здійснює самостійно або у взаємодії з іншими органами виконавчої влади заходи щодо запобігання контрабанді, порушенню митних правил та їх припинення;

- організовує й контролює відповідно до законодавства проведення митними органами, дізнання у справах про контрабанду та здійснення ними провадження у справах про порушення митних правил;

- веде разом з іншими уповноваженими органами виконавчої влади

- Українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності;

- здійснює верифікацію (встановлення достовірності) сертифікатів про походження товарів з України;

- бере участь у підготовці міжнародних договорів України, готує пропозиції щодо укладення, денонсації таких договорів, у межах своєї компетенції укладає міжнародні договори України.

Антимонопольний комітет України здійснює контроль за додержанням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:

- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до законодавства України;

- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидаційних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів.

До органів місцевого управління ЗЕД в Україні відносяться (ст. 10 ЗУ»Про зовнішньоекономічну діяльність»):

- місцеві Ради народних депутатів України і їх виконавчі й розпорядчі органи;

- територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України.

Компетенція місцевих Рад, їх виконавчих і розпорядчих органів визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про місцеве самоврядування в Україні». Зокрема у сфері зовнішньоекономічної діяльності до відання виконавчих органів сільських, селищних, міських рад належать:

- а) власні (самоврядні) повноваження:

- 1) укладення і забезпечення виконання у встановленому законодавством порядку договорів з іноземними партнерами на придбання та реалізацію продукції, виконання робіт і надання послуг;

2) сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на відповідній території незалежно від форм власності;

3) сприяння у створенні на основі законодавства спільних з іноземними партнерами підприємств виробничої і соціальної інфраструктури та інших об'єктів; залучення іноземних інвестицій для створення робочих місць;

б) делеговані повноваження:

1) організація та контроль прикордонної і прибережної торгівлі;

2) створення умов для належного функціонування митних органів, сприяння їх діяльності;

3) забезпечення на відповідній території в межах наданих повноважень реалізації міжнародних зобов'язань України.

Нормативні акти органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів стосовно регулювання зовнішньоекономічної діяльності приймаються тільки у випадках, прямо передбачених законами України. Органи місцевого самоврядування та їх виконавчі органи діють як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності лише через створені ними зовнішньоекономічні комерційні організації, які мають статус юридичної особи України.

До недержавних органів управління економікою відносяться:

- товарні, фондові, валютні біржі;
- Торгово-промислові палати України;
- інвестиційні фонди;
- союзи підприємців;
- об'єднання експортерів та імпортерів.

ЛЕКЦІЯ 3

Управління ЗЕД на рівні підприємства 2 год.

Мета: ознайомити студентів з управлінням ЗЕД на підприємстві

План

1. Планування ЗЕД
2. Організація ЗЕД
3. Маркетинг у керуванні ЗЕДП

Рекомендована література:

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 №959
2. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник – К., 2013 -430с.

1. Планування ЗЕД

Планування є важливою частиною управління ЗЕД. Суть планування можна визначити як вміння передбачити мету підприємства, результати її діяльності і ресурси, потрібні для досягнення цієї мети.

Планування допомагає відповісти на важливі запитання :

1. Де підприємство знаходиться в даний час, які його економічні позиції?
2. Яким чином , з використання яких ресурсів можливо досягти максимальних результатів в діяльності підприємства?
3. Як може бути використана ЗЕД для успішного соціально-економічного розвитку підприємства?

Довготривале планування охоплює довгі періоди часу, 10-25 років. Деякий час довготривале планування ототожнювалось із стратегічним, але ці два поняття розглядаються окремо. Стратегічне планування по своєму змісту багато складніше довготривалого.

Середньотривале планування конкретизує орієнтири, визначені в довготривалих планах. Вони розраховані на більш короткий час. Донедавно середньотривале планування розраховувалось на 5 років, проте швидкість змін зовнішнього середовища з) мовила необхідність скоротити термін цього типу планування приблизно до 2-3 років. В сфері ЗЕД середньотривалі плани вирішують завдання, пов'язані з перебудовою існуючих виробничих потужностей, оновленням асортименту, розширенням чи звуженням експорту (імпорту), пошуком нових ринків збуту і т.д.

Короткочасне планування — вироблення планів на 1-2 роки.

Зазвичай це річний план, який нараховує в собі конкретні завдання по здійсненню експортно-імпортних операцій. Вони (операції) містять інформацію про строки, об'єми, асортимент, черговість поставок і т.ін.

Весь процес планування ЗЕД, як і внутріфiрменого. можна умовно поділити на дві стадії:

1. Розробка стратегії ЗЕД (стратегічне планування).
2. Визначення тактики здійснення виробленої стратегії (оперативне чи тактичне планування).

Стратегія виробничого підприємства — це сукупність головної мети і основних способів досягнення накресленої мети. Інакше кажучи, розробка стратегії підприємства означає визначення загальних напрямків його розвитку. Розробка стратегії ЗЕД означає визначення основних напрямків діяльності фірми в міжнародній сфері, на світовому ринку. Важливо ще раз підкреслити, що стратегічні плани розвитку ЗЕД повинні бути інтегровані в загальну стратегію розвитку підприємства в цілому.

Стратегічне планування зазвичай розраховане на довгий період, хоч на багатьох підприємствах стратегія базується на середньотривалому плануванні (другий спосіб більш прийнятний для підприємств України, що працюють в умовах великої невизначеності). В галузі ЗЕД стратегічне планування може охоплювати період від 4 до 7 років.

Як уже відзначалося, не варто ототожнювати стратегічне і довготривале планування.

Стратегічне планування — це не функція часу, а насамперед функція направленості. Вона не просто зосереджена на даному періоді часу, а нараховує в собі сукупність глобальних Ідей розвитку підприємства, в тому числі в сфері ЗЕД.

Тактичне планування як правило охоплює короткочасний і середньотривалий періоди від 0.5 до 2 років (зазвичай рік). Воно має справу з вирішенням того, як повинні бути розраховані ресурси підприємства для досягнення стратегічної мети. Якщо головним питанням стратегічного планування являється питання: "Чого хоче досягти підприємство?", то тактичне планування спрямоване на вирішення іншого питання: "Як підприємство повинно досягти такого стану?".

Процес планування ЗЕД в свою чергу полягає з цілого ряду етапів (фаз). Проте ще до початку роботи над планами ЗЕД підприємству важливо володіти інформацією з таких питань:

- Що і коли експортувати (імпортувати)?
- В яких умовах належить здійснювати ЗЕД ?
- Які види і форми ЗЕД доцільно вибрати?
- Які ресурси має підприємство для здійснення ЗЕД?
- Якою повинна бути організаційна структура управління ЗЕД?

- Який результат очікується від ЗЕД (приблизний розмір прибутку, рентабельність, розміри розширення збуту, валютна виручка іт.д.)?

Процес планування може бути виражений такими етапами:

1-ий. Визначення місії і комплексу завдань. Складання "дерева завдань".

2-ий. Аналіз і оцінка внутрішнього і зовнішнього середовища. Інколи даний етап передуює етапу визначення завдань.

3-ій. Стратегічний аналіз. Фірма порівнює завдання і результати дослідження факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, визначає розрив між ними, формує різноманітні варіанти стратегій.

4-ий. Порівняння і визначення одної з альтернативних стратегій, її розробка.

5-ий. Готується остаточний стратегічний план діяльності фірми в галузі ЗЕД.

6-ий. Середньотривале планування. Розроблення середньо-тривалих планів і програм.

7-ий. На основі стратегічного і середньотривалого планування розробляються річні оперативні плани і проекти.

8-ий. Контроль за виконанням рішень, втілених у планах. Цей етап не являється стадією безпосереднього процесу планування, проте він має важливе значення для планування і реалізації стратегії ЗЕД підприємства, тому що дає можливість більш раннього виявлення можливого розриву між плановими показниками і фактичним виконанням та внесення відповідних корективів в цей процес. В цілому процес планування являє собою нібито замкнутий цикл з прямим і зворотнім зв'язком.

Результатом процесу планування являється система планів, яку можна поділити на такі елементи:

1. Стратегічний план (чи генеральний план), який частіше всього складається на 5 років.
2. Загальнофірмовий план, основу якого складає "план розвитку", що містить в собі і розвиток ЗЕД.
3. Оперативні плани підприємства. Вони можуть містити в собі загальнофірмові плани поточної діяльності підприємства, а також поточні плани підрозділів.

Крім планів на підприємстві можуть розроблятися програми і проекти.

Можливі три типи стратегії розвитку підприємства в галузі ЗЕД:

1. Насиченість ринку. Мета даної стратегії полягає в забезпеченні економічного росту на освоєних ринках з традиційними товарами. Ця мета може бути досягнута за рахунок зниження
стягнень (відповідно, і цін в порівнянні з конкурентами), підвищення якості товарів.

2. Диференціація продукту. Можливі два варіанти даної стратегії:

- а) імпортується товар, відомий за кордоном, але не відомий у своїй країні, або налагоджується його виробництво на основі здобутої ліцензії;
- б) експортується товар, освоєний у своїй країні, але не відомий на іноземному ринку, чи налагоджується виробництво даного товару за кордоном. Ефект досягається за рахунок монопольного становища даного підприємства в своїй країні чи за кордоном.

3. Диверсифікація виробництва. Дана стратегія передбачає початок виробництва за кордоном принципово нової продукції, раніше не властивої для підприємства. В результаті диверсифікації створюються кращі умови для господарського маневру, розширюються можливості впливу на економіку підприємства несприятливої світової господарської кон'юнктури. в тому числі погіршення "умов торгівлі". Цим самим скорочується ризик, характерний для вузькоспеціалізованих фірм.

Для розробки і вибору стратегічних рішень підприємства в галузі ЗЕД важливе значення має аналіз і планування свого господарського портфеля. Останній являє собою набір видів продукції, яку випускає чи планує випускати підприємство в майбутньому. В залежності від видів продукції портфель підприємства ділиться на частини, які називаються стратегічними господарськими підрозділами (СГП) [33, 34].

В міжнародній практиці виділяють 4 види СГП: "Знак питання", "Зірка", "Дійні корови", "Собаки".

Якщо продукт знаходиться в сегменті "Знак питання", то для нього характерні високі темпи росту збуту і відносно низька частка ринку. Для сегменту товарів "Зірка" характерні високі темпи росту збуту і велика частка ринку. Ці товари вважаються лідерами. "Дійні корови" характеризуються невисокими темпами росту збуту і високою часткою ринку. Для "Собак" характерні низькі темпи росту збуту і невелика частка ринку.

Всі види СГП взаємопов'язані між собою і в цьому взаємозв'язку впливають один на одного і на розвиток підприємства в цілому. Тому, плануючи свій господарський портфель, підприємство повинно постійно тримати в полі зору становище кожного свого СГП на ринку і забезпечувати оптимальне співвідношення між ними в портфелі. Довготривале відхилення від оптимальної збалансованості в портфелі може привести до кризового стану підприємства.

Важливими показниками планування ЗЕД на підприємстві являються: валютна виручка з розподілом на товари і товарні групи; експортна виручка; рентабельність експортних та імпорتنних операцій; асортимент експортної та імпорتنної продукції; доля експорту у вартості продукції.

2. Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Організація ЗЕД — дуже складна і клопітка робота. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д.

Тому, для ефективного керівництва ЗЕД на рівні підприємства, необхідна адекватна до умов його роботи структура управління. Слово "структура" означає каркас, основу. Будь-яке підприємство має відповідний каркас, що пов'язує всі його підрозділи, служби, органи.

Розрізняють:

- організаційно-виробничу структуру;
- структуру управління;
- організаційну структуру підприємства.

На будь-якому підприємстві є системи, які управляють і якими управляють. До першої відносяться органи, служби, апарат управління. До іншої — виробничі підрозділи (цех, ділянки, відділи).

Організаційно-виробнича структура відображає побудову системи, якою управляють, структура управління — системи, яка управляє, а організаційна структура підприємства — побудову і взаємозв'язок даних систем.

Таким чином, структура управління ЗЕД відображає побудову системи управління в даній сфері, тобто органи, служби, апарат, що здійснює управління ЗЕД.

Апарат управління будується з урахуванням необхідного оновлення ланок (по горизонталі) і ступенів чи рівнів управління (по вертикалі). Ланка управління — це структурний підрозділ чи окремі спеціалісти, що виконують відповідні функції управління.

Організаційна структура управління ЗЕД як складова частина внутріфірмового управління визначається, насамперед, загальною стратегією підприємства, а також стратегією ЗЕД як її складової. Загальноприйнято вважати стратегію засобом виживання фірми шляхом адаптування до середовища, а структуру — конструкцією, що її підтримує. Ланки ланцюга "середовище — стратегія — структура" взаємопов'язані і взаємозумовлені. Якщо вони не відповідають одне одному, то під загрозу ставиться саме існування фірми.

Організаційна структура управління ЗЕД визначається тією метою і завданнями, які вона покликана вирішувати. Її мета — максималізація прибутку на довготривалий період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємстві. Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутріфірмового управління, повинна постійно

розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і сфері управління. Її форми і методи не можуть залишатися незмінними.

Перед підприємствами — суб'єктами ЗЕД завжди стоять два важливих питання:

1. Як сформувати найбільш сприйнятливу і ефективну оргструктуру з управління?
2. Як керувати нею, щоб досягти поставленої мети?

На формування організаційної структури управління ЗЕД значний вплив здійснюють такі фактори:

- розмір фірми;
- значення і характер зарубіжної діяльності;
- ступінь диверсифікації і складність продукції, що випускається;
- характер експортної і виробленої на іноземних підприємствах продукції;
- специфіка ринків приймаючих країн і рівень конкуренції на них та ін.

Організаційні форми управління ЗЕД на виробничих підприємствах в Україні багато в чому індивідуалізовані. Разом з тим можна виділити деякі загальні риси.

На виробничих підприємствах, що приймають активну участь у зовнішньоекономічній діяльності, зовнішньоекономічний апарат в даний час існує в основному в двох формах:

1. Відділу зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) в рамках діючого апарату управління.
2. Зовнішньоторгової фірми (ЗТФ).

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ) не являється самостійним структурним підрозділом підприємства. Він являє собою частину апарату управління. Його головне завдання полягає в управлінні ЗЕД як елементом єдиної цілісної системи внутріфірмового управління. Цей відділ не займається безпосередньо транспортуванням вантажів, митними процедурами і т. д. Створюється, як правило, для

планування, організації і координації ЗЕД (хоч на практиці зустрічаються й інші варіанти).

Головними завданнями ВЗЕЗ підприємства можуть бути:

1. Участь в розробці стратегії ЗЕД підприємства.
2. Сприяння розвитку ЗЕД підприємства з метою прискорення його соціально-економічного розвитку.
3. Управління експортним потенціалом підприємства, постійне його зміцнення й розвиток.

4. Забезпечення виконання зобов'язань, що впливають з договорів та угод із зарубіжними партнерами.

5. Вивчення кон'єктури іноземних ринків, збір і накопичення відповідної інформації.

6. Організація експортно-імпортних операцій, забезпечення їх ефективності.

7. Здійснення рекламної діяльності.

8. Організація протокольних міроприємств та ін.

Відповідно до завдань визначаються функції ВЗЕЗ і формується оргструктура управління. ВЗЕЗ зазвичай очолює начальник відділу. Відділ складається із ланок (груп, секторів, бюро і спеціалістів).

В нашому прикладі оргструктура управління ВЗЕЗ підприємства схематично може бути представлена таким чином

Кожен із секторів (груп) має свої конкретні завдання і виконує відповідні функції.

Наприклад, комерційний сектор повинен забезпечувати: виконання зобов'язань по міжнародних контрактах і угодах, участь у підготовці і проведенні комерційних переговорів; організацію поставок згідно контракту і контроль за їх виконанням; перегляд-рекламацій по експорту й імпорту та ін.

Екологічний сектор покликаний забезпечувати прогнозування і планування ЗЕД підприємства; аналіз ефективності експортно-імпортних операцій; контроль за виконанням плану: валютний контроль і т.д.

Сектор маркетингу як ведуча служба підприємства вивчає кон'єктуру світових товарних ринків, приймає участь у визначенні цін на експортну продукцію, в розробці і здійсненні рекламних міроприємств, аналізі конкурентів, можливостей руху товару і т. ін.

Завдання науково-технічного сектору: вивчати діючі на світовому ринку технічні вимоги до товару; аналізувати технічний рівень і якість продукції. Її конкурентоздатність; брати участь в розробці пропозиції по оновленню виробництва, випуску нової продукції: забезпечувати технічне обслуговування експортної продукції та ін.

Протокольний сектор готує і організовує протокольні міроприємства, виконує доручення керівництва фірми по зустрічах, прийому і проводах представників зарубіжних фірм, які прибули на підприємство з візитом.

Організаційні принципи побудови **управління ЗТФ** залежить від її завдань і функцій, зображених в уставі.

Основними завданнями ЗТФ, як правило, являються:

1 .Планування, організація і регулювання зовнішньоторгових угод.

- 2.Збільшення об'єму експорту і вдосконалення його структури.
- 3.Підвищення ефективності імпорتنих закупок у відповідності до стратегії підприємства.
- 4.Підвищення конкурентноздатності продукції за кордоном, сприяння покращенню її якості.
- 5.Вивчення кон'єктури товарних світових ринків і виявлення критеріїв та вимог, які ставляться до конкурентноздатності товарів.
- 6.Вивчення діяльності конкурентів, їх сильних і слабких сторін.
- 7.Організація після продажного обслуговування за кордоном.
- 8.Вироблення рекламних міроприємств з метою розширення експорту.
- 9.Забезпечення правового захисту зовнішньоекономічних інтересів підприємства.
- 10.Участь разом з іншими підрозділами в організації транспортування і збереження продукції.
- 11 .Участь в купівлі-продажу патентів і ліцензій, "ноу-хау".
- 12.Участь в здійсненні протокольних міроприємств і т. д.

Вирішення цих та інших завдань, що стоять перед ЗТФ, визначає її функції і організаційну структуру управління.

Директор ЗТФ, як правило, підлягає директору підприємства чи його заступнику по зовнішньоекономічних зв'язках.

Основними функціональними підрозділами ЗТФ являється маркетингова і оперативно-комерційна служба. Також створюються служби, що забезпечують обслуговування ЗЕД фірми: планово-економічних розрахунків, валютно-фінансових операцій, обліку і звітності, юридичних та інженерно-технічних питань.

Кожна із даних служб виконує відповідні функції. В компетенцію маркетингової служби входять:

- участь фірми в розробці стратегії і планів ЗЕД підприємства;
- вивчення ринків збуту і можливостей виходу на них;
- забезпечення реклами і руху товару;
- підготовка конкурентних матеріалів і конкурентного листа, необхідних для формування базисних умов контракту;
- прогнозування кон'єктури товарних ринків і динаміки цін;
- аналіз ефективності експортно-імпорتنих операцій і окремих угод;
- збирання, накопичення і обробка необхідної інформації;
- методичне забезпечення роботи по вивченню зовнішніх ринків і вимог до якості продукції;

- забезпечення участі фірми у виставках, ярмарках, аукціонах, торгах та ін.

Функціями оперативно-комерційної служби є

- проведення переговорів з іноземними фірмами;
- підготовка комерційних розрахунків по базисних і валютно-фінансових умовах контракту;
- організація поставок (перевезення, страхування зовнішньоторгових вантажів) відповідно до контракту і контроль за їх виконанням;
- забезпечення технічного і гарантійного обслуговування експортної та імпоротної продукції;
- перегляд рекламаций по експорту й імпорту;
- ведення комерційної переписки з іноземними фірмами та ін.

В міру розвитку ЗТФ виконання технічних і підготовчих операцій, які здійснюють комерційні й допоміжні підрозділи, може бути централізоване шляхом створення спеціалізованих служб, наприклад, копіювально-розмножувального бюро, бюро переказів, відділу автоматизованої обробки даних, групи комерційних розрахунків та ін.

ЛЕКЦІЯ 4

Міжнародні розрахунки та банківське обслуговування ЗЕД 2 год.

Мета: ознайомити студентів із механізмом розрахунків у ЗЕД

План

1. Розрахунки у зовнішньоекономічній діяльності та способи їх здійснення.
2. Форми розрахунків у ЗЕД.
 - 2.1. Банківський переказ.
 - 2.2. Чек
 - 2.3. Акредитив.
 - 2.4. Вексель.
 - 2.5. Банківське інкасо.
 - 2.6. Відкритий рахунок.

Рекомендована література:

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 №959
2. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп’як Я.С., Григор’єв О.Ю., Босак А.О.

Зовнішньоекономічні операції та контракти.- К.:Центт навчальної літератури, 2004.-608с.

1. Розрахунки у зовнішньоекономічній діяльності та способи їх здійснення.

Міжнародні розрахунки — це грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті .

Зовнішня торгівля є основою для проведення міжнародних розрахунків, оскільки саме у ній виявляється відносно відокремлена форма руху вартостей у міжнародному обороті через розбіжності в часі виробництва, реалізації та оплаті товарів, а також завдяки територіальній розрізненості ринків збуту.

Міжнародні розрахункові операції провадяться за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, суб'єктами господарювання, іншими юридичними особами та громадянами, які перебувають на території різних країн. Тобто суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери, імпортери і банки, які вступають у відносини, пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів та операційним оформленням платежів (ст.344 Господарського кодексу).

Процес проведення міжнародних розрахунків регулюється нормами міжнародного права, банківськими звичаями і правилами, умовами зовнішньоекономічних контрактів, валютним законодавством країн — учасниць розрахунків. До нормативно-правових актів міжнародного права, розроблених міжнародними організаціями, можна віднести, наприклад, Конвенцію, якою запроваджено Уніфікований Закон про переказні векселі та прості векселі (1930 р.), Конвенцію про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі (1930 р.), Конвенцію про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів (1930 р.), Конвенцію, що має на меті вирішення деяких колізій законів про чеки (1931 р.) [88], Конвенцію про гербовий збір стосовно чеків (1931 р.), Конвенцію про міжнародні переказні векселі і міжнародні прості векселі (1988 р.), Конвенцію Організації Об'єднаних Націй про незалежні гарантії та резервні акредитиви (1995 р.).

Міжнародні звичаї, що застосовуються в банківській практиці, відображені в збірниках Міжнародної торговельної палати (МТП). Це, зокрема, Уніфіковані правила по інкасо (в редакції 1995 р.), Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів (у редакції 1993 р.), Уніфіковані правила міжнародної торговельної палати для гарантії за першою вимогою.

Усі форми міжнародних розрахунків здійснюються лише у безготівковій формі,
тобто шляхом певних банківських документів, які банки адресують один одному.

Переваги безготівкової форми

- Швидкість;
- Безпечність;
- Зручність;
- Економічність;
- Зменшення впливу тіньового сектора.

Способи платежу:

- *готівковий* — час від передачі (моменту передачі) товару покупцеві і коштів продавцеві не більше 1 (2) днів;
- *авансовий* — передбачає передачу покупцем продавцю грошової суми або майнової цінності (сировини, комплектувальних матеріалів, необхідних для виготовлення замовленого товару тощо) до відвантаження товару (інколи навіть до початку виконання ЗТК) у рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Аванс може надаватись у розмірі повної вартості ЗТК, а також у вигляді частки, певного відсотка від неї. Час більше 2 днів;

- *кредитний* – платежу передуює поставка товару. Час моменту передачі товару та отримання грошей більше 2 діб.

Форми розрахунків у міжнародній сфері

Форми платежу (розрахунків) — це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Форма розрахунків є способами оформлення, передачі і оплати товаросупровідних і платіжних документів, що склалися в міжнародній комерційній і банківській практиці. Порядок здійснення форм міжнародних розрахунків регулюється міжнародними документами, які розробляються спеціально створеними організаціями — Міжнародною торговельною палатою, Комісією з права міжнародної торгівлі ООН тощо.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви та інкасо) та недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки).

Банківський переказ

Банківський переказ - це розрахункова банківська операція, яка являє собою доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання та за рахунок переказувача іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми. В основі цієї операції є пересилання платіжного доручення, тобто розрахункового документу, який містить доручення платника банку, що його обслуговує, здійснити переказ указаної в ньому суми грошових коштів зі свого рахунка на рахунок одержувача, одного банку іншому.

Банки несуть мінімальну відповідальність при банківському переказі (поставка товару, передавання документів, а також сам платіж не входить у функції банку до моменту подання платіжного доручення), відповідно і стягують мінімальну комісійну винагороду. Комісію, як правило, бере банк імпортера з переказодавця (розмір комісії визначається банком і виражається у відсотках).

Розрахунковий чек - це документ, який містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунка (чекодавця) банку перевести вказану в чеку грошову суму одержувачу (чекодержателеві).

Чек зручний для розрахунків тоді, коли імпортер боїться віддати гроші до того, як одержить товар, а експортер не хоче передати товар до одержання гарантій платежу. Використання чека дозволяє заощаджувати обігові кошти — готівку та прискорити платежі, оскільки всі чеки оплачуються після подання.

Учасниками при розрахунках чеками є чекодавець (боржник за зобов'язаннями), платник (банк), чекодержатель (кредитор за зобов'язаннями).

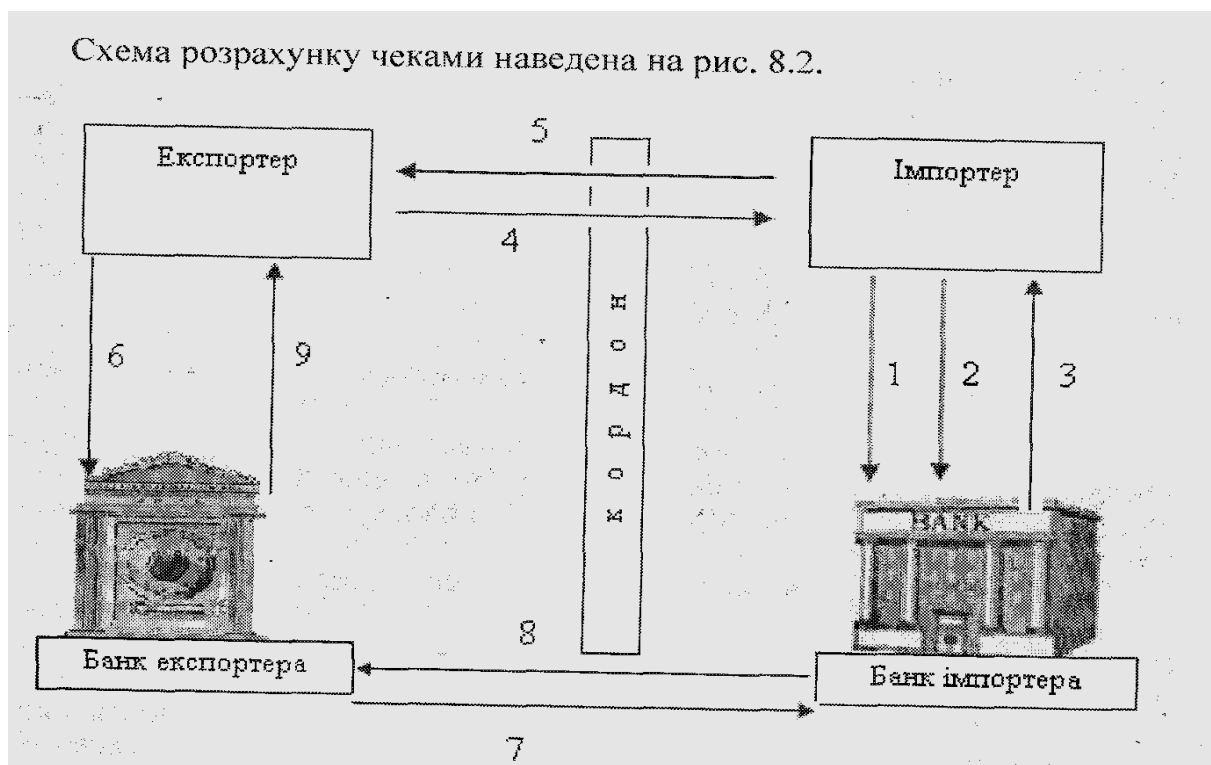


Рис.1. Механізм розрахунків чеками

Схема містить такі кроки:

- 1 — платіжне доручення для депонування коштів;
- 2 — заява на отримання чекової книжки;
- 3 — видача чекової книжки;
- 4 — товар, роботи, послуги;
- 5- чек;
- 6 — реєстр чеків для оплати;
- 7— вимога на сплату;
- 8 — перерахування коштів;
- 9— повідомлення про перерахування коштів.

Чек передається однією особою іншій шляхом внесення до нього передавального надпису (**індосаменту**), який здійснюється на зворотному боці чека та підписується особою, яка зробила цей надпис (індосаментом).

Пластикові картки бувають двох видів: дебетні та кредитні.

Дебетні картки використовуються для оплати товарів та послуг за допомогою прямого списання певної суми грошей з банківського рахунку клієнта. Вони є простим та універсальним замінником готівкових грошей.

Кредитна картка дає змогу для її власника здійснити оплату товарів та послуг за рахунок банківських позичок чи кредиту компанії — емітента кредитної картки. До операцій, які можна здійснити за допомогою кредитних карток, відносять: оплату товарів та послуг, отримання готівки через банкомати, отримання позики, а також страхування від нещасних випадків під час подорожі.

За характером рахунків розрізняють:

- 1) власну картку, яка дає можливість фізичній особі розпоряджатися власним картковим рахунком;
- 2) корпоративну картку (дає змогу фізичній особі розпоряджатись картковим рахунком юридичної особи).

За технічними параметрами:

- 1) картки з магнітною стрічкою (містить на зворотній стороні задовану магнітну доріжку з певною інформацією: банківські реквізити власника, номер рахунку, номер секретного коду, строк дії картки, максимальна сума коштів, якою може скористатися власник);
- 2) картки з мікропроцесором (існує можливість обробляти інформацію; така картка є безпечнішою, зручною для власника, однак вона дорожча).

Наступна форма недокументарних міжнародних розрахунків — *вексельна*. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу» від 18 червня 1991 р. визначає **вексель** як цінний папір, що засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

Схема розрахунку за допомогою переказного векселя наведена на рис. 2.

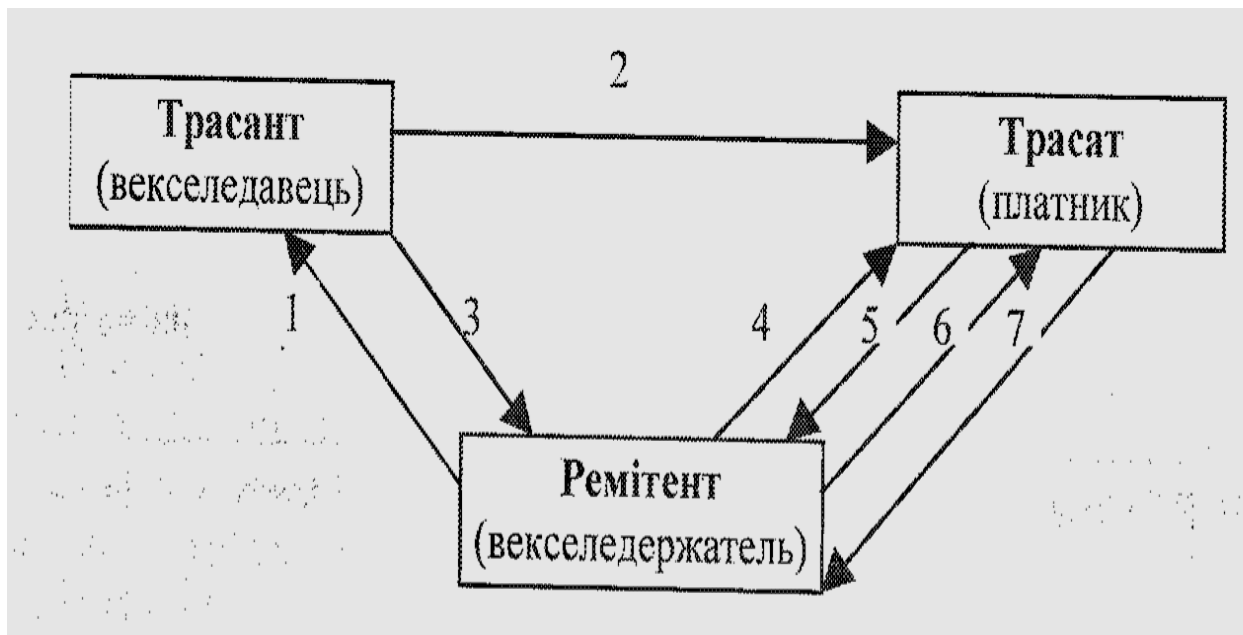


Рис.2. Механізм розрахунків за допомогою переказного векселя

Схема містить такі кроки:

- 1 — трасант одержує товар від ремітента;
- 2 — трасант відвантажує цей товар трасату;
- 3 — трасант передає емітенту переказний вексель, де вказано, що платником його боргу перед ремітентом буде трасат;
- 4 — ремітент пред'являє трасату переказний вексель, за яким він сподівається, отримати акцепт;
- 5 — трасат робить на векселі напис, який означає його згоду оплатити переказний вексель;
- 6 — ремітент після акцепту пред'являє переказний вексель до сплати;
- 7 — ремітент отримує кошти у вказаний строк.

Залежно від характеру угод, що спричинили появу векселя, розрізняють комерційні та фінансові векселі.

Комерційний вексель з'являється в обігу в результаті реальної угоди з купівлі-продажу цінностей, виконаних робіт, наданих послуг.

Фінансовий вексель виникає внаслідок фінансової операції і засвідчує отримання грошової позики.

Вексель складається за чітко встановленою формою. Його форма та вигляд регламентується певною системою міжнародного та національного вексельного права. У багатьох країнах для уніфікації здійснення операцій з векселями розроблені вексельні формуляри.

У міжнародних розрахунках часто використовуються акцептові векселі. *Акцепт векселя* — це підтвердження трасатом своєї згоди здійснити платіж за векселем. Акцепт векселя здійснюється у вигляді напису на лицьовому боці документа та підписується акцептантом. Необхідність акцепту спричинена тим, що зобов'язання трасата за переказним векселем виникають лише після його акцепту.

Гарантією за простими та переказними векселями є їх авалювання банком.

Використання векселів може бути передбачено, а іноді і визначатись як обов'язкова умова при застосуванні акредитивної та інкасової форми розрахунків. При таких формах розрахунків використання тратти повинно бути передбачено угодою між партнерами. В інкасовому дорученні та дорученні на відкриття акредитива вказується, що товарні документи передаються імпортеру лише за умови оплати чи акцепту виставленої тратти.

Документарні форми розрахунків

Акредитив (лат. довірчий) - це документ, який містить грошове зобов'язання, відповідно до якого банк, що відкрив акредитив за дорученням клієнта (платника) і згідно з його вказівками (банк-емітент), зобов'язується провести платіж у разі подання одержувачем коштів або зазначеною ним особою (одержувач коштів, бенефіціар) документів і виконання інших умов, передбачених акредитивом.

Бенефіціар (від фр. прибуток, користь) особа, на користь якої банк-емітент відкриває документарний акредитив.

Акредитив, який використовується при розрахунках за зовнішньоторговельними операціями, незалежно від того, як він названий і позначений (документарний акредитив, акредитив, акредитивний лист тощо), являє собою одностороннє, умовне, грошове зобов'язання банку, видане ним за дорученням клієнта-наказодавця акредитиву (імпортера) на користь його контрагента за контрактом — бенефіціара (експортера). Банк, що відкрив акредитив (банк-емітент), повинен або здійснити бенефіціару платіж (негайно або з розстрочкою), або акцептувати тратти бенефіціара й оплатити їх у строк, або уповноважити інший банк здійснити такі платежі, акцепт чи неогоціацію тратт бенефіціара за умови подання бенефіціаром документів, передбачених в акредитиві, і при виконанні інших умов акредитива (рис.3).

Функції, що виконує документарний акредитив:

- розрахункова, оскільки акредитив є формою міжнародних розрахунків — це його головна функція.

- захисна, специфіка здійснення розрахунків за допомогою акредитиву забезпечує захист від можливих ризиків, що існують у міжнародній торгівлі, як продавця, та і покупця.

- кредитна, оскільки зобов'язання банку покупця здійснити платіж полегшує продавцеві одержання від свого банку кредиту.

У світовій торгівлі за допомогою акредитиву здійснюється до 80% платежів. Це пов'язано з тим, що документарний акредитив є найменш ризикованим та найбільш дієвим інструментом забезпечення платежів. У країнах, де контролюється зовнішня торгівля, застосування акредитиву часто є необхідною умовою для здійснення експортно-імпортних операцій.

У розрахунках при акредитивній формі беруть участь:

- імпортер, який звертається до банку з проханням про відкриття акредитива;
- банк-емітент, який відкриває акредитив за дорученням клієнта;
- авізуючий банк, якому доручається інформувати експортера про відкриття в його користь акредитива і передати його текст, засвідчивши його оригінал;
- бенефіціар-експортер, якому адресовано акредитив і на користь якого буде здійснено платіж.

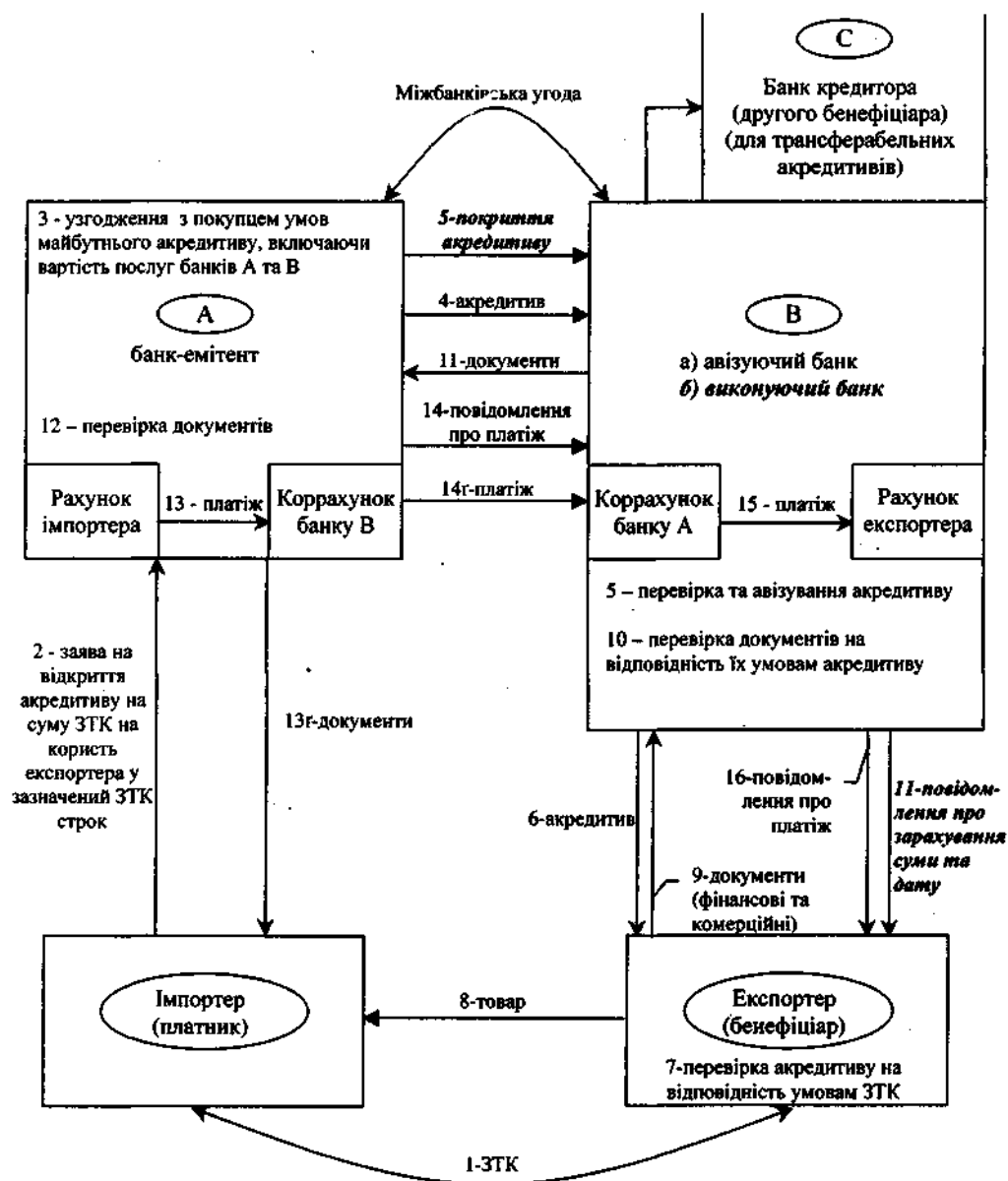


Рис. 3. Схема акредитивної форми розрахунку.

При здійсненні міжнародних розрахунків з використанням акредитивної форми сторони, які залучені у цей механізм, особливо бенефіціар, повинні звертати увагу на вид використовуваного акредитива.

Розрахунки інкасо - передбачають, що продавець направляє до банку, в якому відкритий його рахунок, інкасове доручення у комплекті з обумовленим у контракті набором документів та доручає цьому банку-ремітенту здійснити з банком-кореспондентом, в якому є рахунок покупця (інкасуєчим банком), платіж або акцепт векселів проти перерахованих у дорученні документів з умовою, що передача документів покупцю буде здійснена інкасуєчим (представляючим) банком лише після згаданих

платежу або акцепту (рис.4). Такі розрахунки регулюються міжнародним документом "Уніфіковані правила по інкасо" (редакція 1995р.).

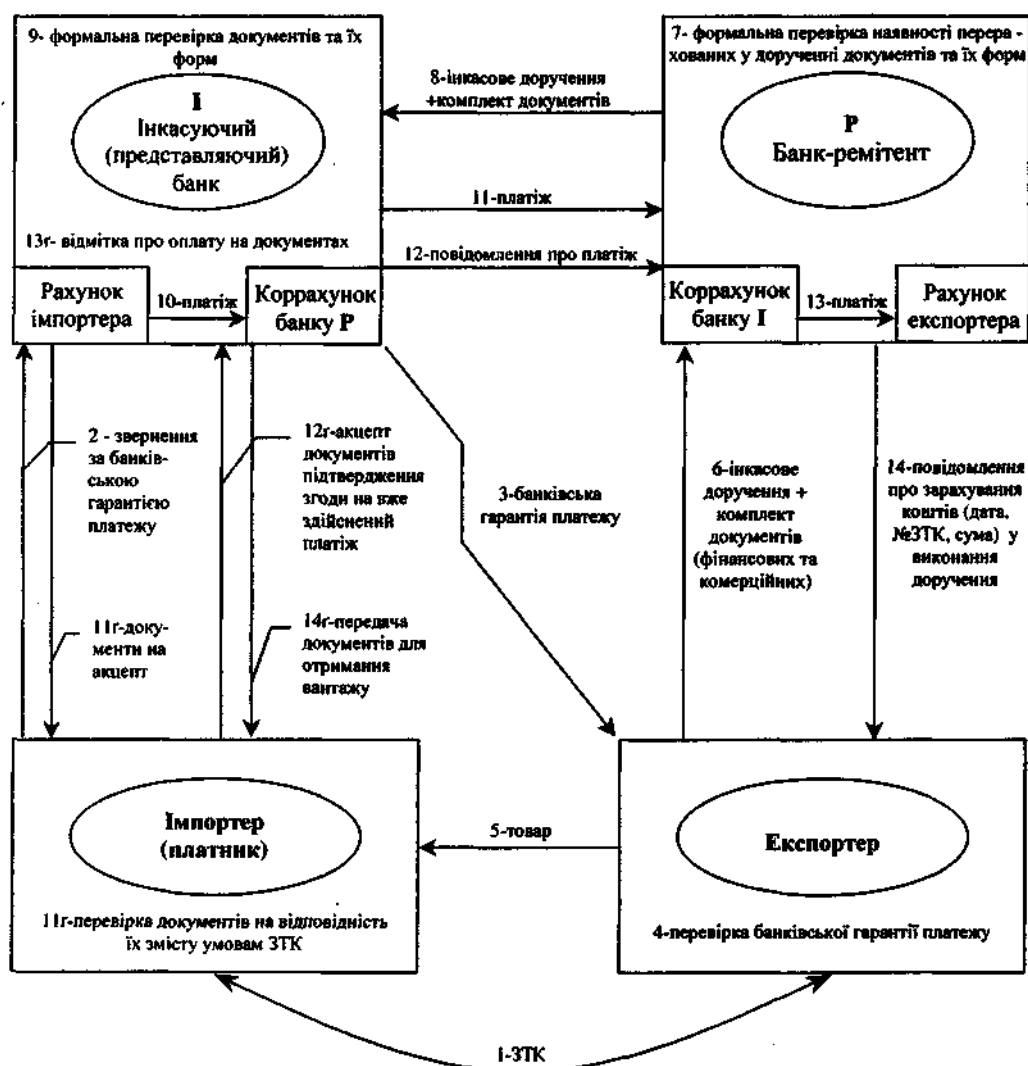


Рис.4. Схема інкасової форми розрахунку

5. Розрахунок у формі відкритого рахунка

Платежі на відкритий рахунок значною мірою поширені у країнах ЄС: до 60% усіх платежів між контрагентами ЄС здійснюються у цій формі. При розрахунках за відкритим рахунком експортер поставляє товар та товаророзпорядчі документи на адресу імпортера без гарантій платежів з його боку. Імпортёр здійснює оплату шляхом банківського переказу, векселя строком платежу по пред'явленню або чеком в обумовлені у ЗТК строки.

При розрахунках за відкритим рахунком контрагенти здійснюють взаємний облік сум поточної заборгованості. Після відвантаження товару та відправлення товаророзпорядчих документів на адресу імпортера експортер записує у бухгалтерських документах суму відвантаження в дебет відкритого на покупця рахунка. Імпортёр

записує цю ж суму відвантаження в кредит рахунка експортера. Після оплати контрагенти роблять зворотні записи. Ця форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажів.

Порядок погашення заборгованості за відкритим рахунком залежить від угоди між контрагентами:

- при регулярних поставках сторони можуть домовитись, що розрахунки між ними будуть здійснюватись не по кожній окремій партії товару, а у певні строки -звичайно наприкінці місяця або кварталу;

- якщо поставки взаємні, можливий залік вимог на безвалютній основі.

Для покупця розрахунки за відкритим рахунком є:

- найбільш вигідною формою платежу, оскільки він здійснює платіж лише по отриманні/інспекції товару, тобто відсутній ризик оплати непоставленого або некондиційного товару, який існує, наприклад, при авансовому платежі;

- найпростішою та найдешевшою формою розрахунків, яка відрізняється відносною простотою виконання. Цим пояснюється її надзвичайна популярність при розрахунках між контрагентами країн ЄС. Навіть експортери визнали зручність торгівлі на умовах відкритого рахунка, особливо при тривалих ділових відносинах та поставках товару дрібними партіями.

Для продавця платіж на відкритий рахунок є:

- найпростішою та найдешевшою формою розрахунків, оскільки вона передбачає надання продавцем товаророзпорядчих документів безпосередньо покупцю, обминаючи банк;

- найризикованішою формою розрахунків, тому що оплата товару здійснюється після того, як всі права на нього перейшли до покупця разом із товаророзпорядчими документами і немає фінансових документів, які б примусили його оплатити товар. Постачальник у даному разі має покладатись лише на платоспроможність та розрахункову дисципліну імпортера. Таким чином, ризик несплати імпортером товару при однобічному використанні відкритого рахунка аналогічний ризику непоставки або недопоставки товару експортером при авансових платежах. Тому використовується відкритий рахунок при дуже значній впевненості у партнері, звичайно між фірмами, які знаходяться у тривалих ділових відносинах та систематично поставляють товар, як правило, дрібними партіями. Певне зниження ризику неплатежу для експортера можливе, якщо контрагенти по черзі виступають у ролі продавця та покупця і невиконання зобов'язань одним з них може потягнути за собою аналогічні дії іншого.

Тому ця форма розрахунків частіше використовується при двосторонніх поставках, ніж при односторонніх.

ЛЕКЦІЯ 5

Транспортне забезпечення зовнішньої торгівлі 2 год.

Мета: здобуття теоретичних знань щодо транспортного забезпечення міжнародної торгівлі

План

1. Базисні умови поставки товару
2. Роль транспорту в зовнішньоекономічній діяльності підприємства
3. Морські перевезення
4. Залізничні перевезення
5. Авто та авіа перевезення

Список рекомендованої літератури

1. Тюріна Н. М., Карвацка Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник – К., 2013 – 430с.
2. *Про транспорт:* Закони України від 10.11.94 № 232/94-ВР // За-кон України. — К., 1993.
3. *Інкотермс.* Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (ред.2000 року) // <http://met-online.kiev.ua/menu/dovidka/inko/>.

1. Базисні умови поставки товару

Транспорт є основною сполучною ланкою між продавцем і покупцем. Мета транспортування - своєчасна доставка вантажу в належному стані в кінцевий пункт призначення. Перевезення, незалежно від виду транспорту, може істотно впливати на зміну кінцевої вартості товару. Тому важливо забезпечувати перевезення безпечним маршрутом, із кращим сервісним обслуговуванням і за найменших витрат. Це обумовлює необхідність тісного контакту між покупцем і відповідальним за перевезення.

При розгляді питань транспортування вантажів для учасників зовнішньоторговельної операції необхідно з'ясувати такі моменти. Які базисні умови постачання товару? Як розподіляються обов'язки продавця і покупця щодо забезпечення доставки товару? Як здійснюється зворотний зв'язок між продавцем і покупцем під час доставляння товару (повідомлення)? Яким видом транспорту буде

доставлятися товар? Які документи оформляють договір перевезення?

Базисні умови зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу називаються так тому, що встановлюють базис ціни залежно від того, чи включаються витрати на транспортування (та інші витрати). У ціну товару чи ні.

Базисні умови поставки (БУП) - розроблені з метою врегулювання ЗТО і являють собою сукупність основних обов'язків контрагентів по транспортуванню, страхуванню, упаковці та маркуванню вантажу, по оформленню комерційної документації, вантажних робіт та інших операцій в процесі доставки товарів від продавця до покупця.

БУП характерні тільки для міжнародних контрактів. Їх застосування спрощує складання і погодження контрактів та допомагає знайти способи розділення відповідальності і вирішення виникаючих конфліктів.

Базисні умови визначають:

-хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країн продавця чи покупця, транзитних країн, а також під час перевезення товару морським, річковим і повітряним транспортом;

- становище вантажу стосовно транспортного засобу, що визначає обов'язок продавця за встановлену в контракті ціну доставити вантаж у певне місце або навантажити товар на транспортний засіб, або підготувати його до навантаження, або передати транспортній організації;

- обов'язки продавців щодо упаковування і маркування товарів, а також обов'язки сторін щодо страхування вантажів; -

- обов'язки сторін щодо оформлення комерційної документації відповідно до вимог, існуючих у практиці міжнародної торгівлі;

- де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар, а також заходи, пов'язані з ризиком випадкової втрати або пошкодження товару, і видатки, що можуть виникнути у зв'язку з цим.

Застосування базисних умов спрощує складання й узгодження контрактів, допомагає контрагентам знайти способи розподілу відповідальності та вирішення спорів, що виникають. Особливості базисних умов регламентовані міжнародною практикою. Міжнародна торговельна палата розробила і випустила в 1953, 1980 і 1990, 2000 і 2010 р.р. збірники "Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС". Нині використовується збірник, виданий у 2010 р. за назвою «Інкотермс 2010»

Подані в Інкотермс торговельні терміни, становлять універсальний набір умов, знання та застосування яких значно полегшують здійснення торговельних операцій. Проте слід враховувати, що застосування правил Інкотермс має низку особливостей. По- перше,

умови Інкотермс не регулюють наслідків, які може мати контракт щодо права власності на товар, і не містять засобів правового захисту у разі порушення контракту однією зі сторін. По-друге, тільки пряме посилання на застосування умов Інкотермс у тексті контракту є підставою для тлумачення контракту відповідно до Інкотермс (наприклад: "При тлумаченні даного контракту мають силу умови Інкотермс у редакції 2010р."). По-третє, за наявності в контракті посилання на умови Інкотермс і одночасно статей, що суперечать їм або обмежують їх, такі статті є превалюючими.

Вживаний при позначенні базисних умов термін "**франко**" (від франц. franco) походить від слова "вільно". Він означає, що покупець вільний від ризику й усіх витрат на доставляння товару до пункту, позначеного словом "франко". У контрактах після позначення базисної умови вказується назва географічного пункту. Цими пунктами можуть бути морські і річкові порти, станції залізниць, аеродроми, склади, місцезнаходження продавців, покупців, вантажоодержувачів, бірж, аукціонів, прикордонні пункти, заводи-виробники і споживачі продукції, будівельні майданчики об'єктів.

Залежно від ступеня розподілу між продавцем і покупцем зобов'язань щодо доставляння товару і відповідальності за ризики пошкодження чи втрати вантажу і пов'язаних із цим витратами всі умови Інкотермс можна поділити на чотири групи: група Е, Група F, група С і група D.

ГРУПА Е регламентує зобов'язання продавця і покупця при здійсненні поставок тільки на умові франко-завод. За цієї умови зобов'язання продавця вважаються виконаними після того, як він надав покупцю товар на своєму підприємстві. Продавець не відповідає за навантаження товару на наданий покупцем транспортний засіб або за очищення товару від мита на експорт, якщо не обумовлено інше. Покупець бере на себе усі витрати і ризики, пов'язані з перевезенням товару з підприємства продавця до місця призначення. Ця умова передбачає мінімальні зобов'язання для продавця.

В цю групу включає один термін - **EXW – “франко-завод”**. Цей термін передбачає ситуацію, коли продавець передає товар покупцю безпосередньо в місці знаходження продавця.

ГРУПА F містить умови:

- "Франко-перевізник" FCA
- ФАС або "Франко - уздовж борту судна" - FAS
- ФОБ або "Франко - борт судна" - FOB.

Відповідно до цих умов продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання, після того, як він передав товар перевізникові відповідно до інструкцій, отриманих від

покупця. Ці умови передбачають, що в обов'язки покупця входить вибір перевізника, укладання з ним договору перевезення.

Продавець повідомляє покупцеві про готовність товару до відвантаження, після чого покупець укладає договір перевезення і віддає продавцеві свої інструкції з приводу того, кому, коли і як передати куплений товар. Тому в контрактах, укладених на F-умовах, уся ця процедура має бути визначена якомога ясніше для обох контрагентів. Умова "Франко-перевізнак" прийнятна для перевезень будь-яким видом транспорту. При цьому під терміном "перевізнак" розуміють не тільки фірму, яка справді перевозить вантажі, а й ту, що забезпечує перевезення, бере на себе зобов'язання щодо перевезення товару. Такі фірми називаються експедиторськими.

Деякі з базисних умов, що містяться в Інкотермс, застосовуються в сучасній практиці зовнішньої торгівлі досить часто. Розглянемо їх детальніше. **ФАС - FAS - FREE ALONGSIDE SHIP (ВІЛЬНО УЗДОВЖ БОРТУ СУДНА).** За цих умов експортер зобов'язаний за свій рахунок поставити товар із додатком документів, що підтверджують його відповідність вимогам контракту; упакувати товар для транспортування морем і сухопутним транспортом; доставити товар у контрактні терміни до порту і складувати його на причалі уздовж борту судна; повідомити покупця про розміщення товару на причалі і передати йому розписку порту про прийняття вантажу; сприяти покупцеві на його прохання і за його рахунок в одержанні додаткових документів для ввозу товару в країну імпортера.

Імпортер зобов'язаний: зафрахтувати судно і сповістити експортера про дату його прибуття в порт; застрахувати вантаж; оплатити навантаження товару на судно; оплатити товар експортеру.

Ризик ушкодження або втрати вантажу, а також право власності переходять від експортера до імпортера з моменту розміщення товару на причалі.

ФОВ - FOB - FREE ON BOARD (ВІЛЬНО НА СУДНІ). За цих базисних умов експортер зобов'язаний: як і в попередньому разі, за свій рахунок поставити товар із підтверджувальними документами; упакувати його, доставити до порту; сповістити про це імпортера. Крім того, за свій рахунок він зобов'язаний: одержати експортну ліцензію і виконати митні формальності; відвантажити товар на судно; сповістити покупця про навантаження; передати йому документи, включаючи морський коносамент про прийняття вантажу на судні.

Обов'язки імпортера від попереднього варіанта відрізняються тим, що він не оплачує навантаження товару на судно, але оплачує розміщення товару на судні. Ризик

ушкодження або втрати товару, як і право власності, переходить від продавця до покупця в момент перетинання вантажем борту судна.

ГРУПА С містить чотири умови

- КАФ або "Вартість і фрахт" - CAF
- СІФ або "Вартість, страхування і фрахт" CIF
- "Доставка оплачена до..." - CPT
- "Доставка і страхування оплачені до..." - CIP

Відповідно до цих умов, продавець самостійно укладає договір перевезення, оплачує перевезення до зазначеного в контракті місця приймання товару покупцем, а також сповіщає покупця про деталі відправлення й очікуваний час прибуття вантажу в узгоджене місце прийняття поставки. При морських перевезеннях, коли товар перебуває в дорозі тривалий час, повідомлення покупця робить капітан корабля відповідно до умов договору перевезення.

За контрактами на С-умовах продавець звільняється від відповідальності і ризиків із моменту передання товару перевізникові у своїй країні, хоч і зазнає витрат на доставляння товару в країну покупця. Продавець зобов'язаний оплатити перевізникові всю вартість транспортування товару незалежно від того, чи фрахт повинен бути оплаченим до навантаження товару чи оплата допускається після його доставки в місце призначення (крім додаткових витрат, що можуть виникнути через обставини, що настали після навантаження і відправлення товару, і повинні бути оплачені покупцем, якщо виникли не з вини перевізника).

Якщо доставляння товару потребує перевантажень у проміжних пунктах, продавець може укласти кілька договорів перевезення. Він повинен оплатити усю вартість доставки до місця призначення, включаючи вартість перевантажень товару. Але якщо перевантаження спричинене необхідністю уникнути наслідків непередбачених обставин (природні явища, страйки, урядові акти, війна або воєнні дії), додаткові витрати повинен нести покупець.

Укладаючи контракт, сторони мусять домовитися про те, хто буде оплачувати навантаження товару в місці призначення. Під час перевезення товару на регулярних судноплавних лініях у вартість фрахту звичайно вже входить вартість навантаження. Тому якщо характер вантажу передбачає перевезення саме лінійним судном, то ці витрати автоматично несе продавець. При перевезеннях чартерними суднами продавець може взяти на себе витрати на розвантаження, додавши в контракті після термінів СІФ або КАФ слово "landed" (включаючи розвантаження).

КАФ - CAF - COST AND FREIGHT (ЦІНА І ФРАХТ). За цих умов експортер за свій рахунок зобов'язаний: поставити товар із документами, що підтверджують його відповідність вимогам контракту; упакувати товар у відповідну (морську) упаковку; зафрахтувати судно до порту призначення; доставити товар у порт; одержати експортну ліцензію і виконати митні формальності; відвантажити товар на судно; повідомити імпортера про навантаження і передати йому комплект документів, включаючи морський коносамент.

Імпортер зобов'язаний: застрахувати товар; покрити всі витрати, пов'язані з транспортуванням вантажів, за винятком фрахту; прийняти документи в експортера; оплатити товар.

Ризик і право власності переходить від продавця до покупця при перетинанні вантажем борту судна в порту навантаження.

СІФ - CIF - COST, INSURANCE, FREIGHT (ЦІНА, СТРАХУВАННЯ, ФРАХТ). Ці умови практично збігаються з попередніми, за винятком того, що експортер повинен ще застрахувати вантаж до порту призначення.

СРТ - ПЕРЕВЕЗЕННЯ ОПЛАЧЕНЕ ДО... FREIGHT CARRIAGE PAID TO За цих умов *експортер* за свій рахунок зобов'язаний: поставити товар із документами, що підтверджують його відповідність умовам контракту; укласти договір про перевезення товару в зазначений у контракті пункт; оплатити перевезення; передати товар в обумовлений у контракті термін перевізнику; повідомити імпортера і передати йому комплект документів, включаючи квитанцію про прийняття вантажу до перевезення; одержати експортну ліцензію й оплатити вивізне мито, податки, збори. Оскільки транспортування може здійснюватися різними видами транспорту і послідовно кількома транспортно-експедиторськими фірмами, зобов'язання експортера вважаються виконаними після передання вантажу першому перевізникові. *Імпортер зобов'язаний:* застрахувати за свій рахунок товар; оплатити всі інші витрати, що виникають при транспортуванні; оплатити товар експортеру: покрити усі витрати, пов'язані з транспортуванням товару в його країну.

Ризик і право власності переходить від продавця до покупця в момент передання експортером вантажу першому перевізникові.

ГРУПАД містить умови:

- * ДАФ або "Поставлено на кордон" - DAF
- * "Поставлено з борта судна" - DES
- * "Поставлено з пристані" - DEQ
- * "Поставлено без оплати мита" - DDU

* "Поставлено з оплатою мита" - DDP

Контракти на D-умовах можна поділити на дві категорії. У першу входять контракти, укладені на умовах "Поставлено на кордон", "Поставлено з борта судна" і "Поставлено без оплати мита". Відповідно до цих умов продавець не очищає товар для імпорту. До другої категорії належать: "Поставлено з пристані" і "Поставлено з оплатою мита". За цими умовами продавець повинен одержати всі необхідні імпортні ліцензії, а також оплатити мито, збори і податки. Загалом умови групи О є найпривабливішими для покупця, бо продавець зобов'язаний доставити товар у зазначене місце, беручи на себе усі витрати та ризик щодо доставляння товару. Тому контракти на D-умовах належать до групи "доставкових контрактів", тоді як контракти на С-умовах називають "відвантажувальними контрактами».

DAF ПОСТАВЛЕНО НА КОРДОН - DELIVERED AT FRONTIER.

Особливістю цих умов є те, що зобов'язання експортерів закінчуються на митному кордоні імпортуючої держави. *Експортер* за власний рахунок і у визначені строки зобов'язаний: поставити товар, що відповідає вимогам контракту, у прикордонний пункт; сповістити про це покупця; передати йому комплект документів, у тому числі транспортні; одержати експортну ліцензію; виконати митні формальності й оплатити всі витрати до передання товару покупцю. Експортер оплачує вартість транспортування і всі інші витрати при транзиті вантажу через треті країни, а також розвантаження товару в пункті призначення. Він також бере на себе всі ризики під час транзиту. Після прибуття вантажу в призначений пункт експортер зобов'язаний повідомити про це покупця. При прямому залізничному й автомобільному сполученні експортер на прохання імпортера, за його рахунок і на його ризик може укласти договір про перевезення вантажу і по території імпортуючої країни від кордону до місця призначення. Проте турбота про одержання імпоротної ліцензії та виконання митних формальностей лежить на імпортері.

Крім оплати товару, імпортер зобов'язаний покрити усі витрати, пов'язані з ввезенням товару в транзитну чи свою країну.

DDP ПОСТАВЛЕНО З ОПЛАТОЮ МИТА - DELIVERED DUTY PAID. У практиці міжнародної торгівлі ці умови поширилися під впливом загострення проблеми збуту. Вони покладають на *експортерів* відповідальність і витрати, пов'язані з доставлянням товару до місця, зазначеного імпортером. Це може бути склад заводу - споживача товару, склад посередника або будівельний майданчик споруджуваного об'єкта. В *обов'язки експортера* входить одержання експортних та

імпортних ліцензій, виконання митних формальностей по обидва боки кордону, оплата мита, а також усіх інших податків і зборів, пов'язаних із доставлянням товару. Експортер бере на себе весь ризик випадкового псування і втрати товару, аж до доставки його в пункт призначення. Він передає покупцеві всі документи, необхідні для одержання товару від перевізника. *Імпорттер*, крім оплати товару, покриває усі випадкові витрати, що можуть виникнути при транспортуванні, а також бере на себе ризик і витрати після передання йому товару.

З усіх описаних базисних умов учасники зовнішньоторговельних операцій надають перевагу умовам ФОБ і СІФ. А в практиці міжнародної торгівлі "*ціну ФОБ*" розуміють як експортну ціну товару, "*ціну СІФ*" - як імпортну. Поставка товару на цих умовах вигідна для продавця, оскільки ризик випадкової втрати або пошкодження товару з моменту навантаження товару на судно й одержання коносаменту, а іноді з моменту прийняття товару до навантаження в порту відправлення переходить на покупця. До того ж, уклавши угоду на умовах СІФ, продавець одержує можливість фрахтувати судно на свій розсуд і тим самим отримує додатковий прибуток за рахунок різниці між вартістю фрахту, закладеною в ціні, і фактично сплаченою фрахтувальнику, а також за рахунок використання зафрахтованого тоннажу для перевезення зворотним рейсом своїх імпортних вантажів.

Правила Інкотермс-2010 Нововведення

29 грудня 2010 р. правління ICC Ukraine затвердило нову (розроблену ICC Міжнародною торговою палатою (англ. *International Chamber of Commerce*, скорочено *ICC*) редакцію Правил Інкотермс-2010 - із тлумаченням найширше використовуваних торгових умов у галузі зовнішньої торгівлі, які регламентують момент передачі права власності на товар і всіх пов'язаних із ним ризиків.

Загальна кількість термінів порівняно з Інкотермс-2000 **скорочена з 13 до 11** в результаті і анулювання таких умов, як *DA F*, або *поставка до кордону* (...назва місця поставки), *DES*, або *поставка із судна* (...назва порту призначення), *DEQ*, або *поставка з причалу* (...назва порту призначення), *DDU*, або *поставка без сплати мита* (...назва місця призначення), і появи **двох нових**. *DAT*, або *постачання на терміналі* (...назва терміналу), та *DAP*, або *постачання в пункті* (...назва пункту).

Доповнено терміни **FOB, CFR і CIF**. Крім того, нова версія містить невелике керівництво / до кожної умови, щоб допомогти користувачам Правил Інкотермс-2010 вибрати потрібну умову. **Редакція Інкотермс-2010 скасовує поділ умов на чотири групи** (у 2000-й версії: *E* - відправлення; *F* - основне перевезення не оплачене; *C*

- основне перевезення оплачене: D - прибуття). замінюючи їх двома: 1) терміни, що використовуються *при перевезеннях будь-яким видом чи видами транспорту* (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP); 2) терміни, що ' використовуються при перевезеннях *морським чи внутрішнім водним транспортом* (FAS, FOB, CFR, CIF). Для всього світу нова версія набула чинності з 1 січня 2011 р. Проте поки не для України. У ній досі діють Правила Інкотермс ICC 2000 р., що зумовлено специфікою)внутрішнього законодавства.

2. Роль транспорту в зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Транспортні операції.

Під **транспортним забезпеченням** розуміють сукупність елементів, які знаходяться в тісній взаємодії і складають єдину транспортну систему, що об'єднує операції, пов'язані з виробництвом і обігом продукції.

Продукцією транспорту є безпосередньо сам процес переміщення товарів від виробника до споживача. В цьому й полягає суть транспортних послуг. Вони - основна пов'язуюча ланка між продавцем і покупцем.

Транспортні послуги, як і всяка послуга, має свої особливості.

1. Транспорт не виробляє нового товару чи продукту, але саме дякуючи йому переміщення з одного місця в інше забезпечує продовження процесу виробництва та обігу, має місце кінцеве споживання вироблених товарів. Переміщення товарів, продукції з місця виробництва до місця споживання і є тою споживчою вартістю, яку створює транспорт, його транспортні послуги.

2. Дія транспортних послуг виражається в такому корисному ефекті, який не може виникати, зберігатися і реалізовуватися у відриві від транспорту. Разом з тим виробництво транспортних послуг невідривне від їх споживання.

Транспортні послуги задовольняють потреби на момент свого проявлення, тобто створення таких послуг співпадає з їх споживанням.

3. Транспорт займає особливе місце в міжнародному товарообігу. З одного боку, він є необхідною умовою здійснення міжнародного розподілу праці, зовнішньоекономічних зв'язків. З другого боку - транспортна індустрія виступає на світових ринках експортером своєї продукції, частково, транспортних послуг.

4. Транспортні послуги, які здійснюються в сфері ЗЕД, піддаються впливу всіх факторів, що характеризують розвиток ринкової економіки. Насамперед , це коливання цін на нафту, попит і пропозиція на товари а відповідно, і на їх перевезення; валютний

курс; ступінь втручання держави в зовнішньоекономічну діяльність, стан політичних і економічних відносин різних держав і багато інших. Транспорт грає важливу роль у розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Його нормальне функціонування забезпечує виконання зобов'язань сторонами з купівлі-продажу, комерційний ефект зовнішньоторгової угоди. Порушення транспортного процесу часто веде до матеріальних втрат експортера й імпортера, робить вітчизняні товари неконкурентоздатними.

Види транспорту поділяються на водяний (морський, річний), наземний (залізничний, автомобільний, трубопровідний) і повітряний. Кожен з них має свою специфіку. Плануючи відправлення вантажу і вибір транспорту, треба враховувати ряд обставин.

По-перше, вид вантажу.

По-друге, фактор часу.

По-третє, вартість перевезень.

По-четверте, безпека перевезення.

Треба відзначити, що в Україні обсяги міжнародних перевезень постійно зростають. Однак у даний час транспорт ще не забезпечує потреби власників вантажу в перевезеннях. Це пов'язано з нестачею транспортних засобів, неякісною і в значній мірі зношеною матеріально-технічною базою, незадовільною підготовкою вантажів до транспортування, недостатньою відповідальністю транспортних організацій за псування вантажів у дорозі, за їх збереження. Не в повній мірі використовують потенційні можливості транспортного комплексу з розвитку експорту транспортних послуг.

3. Морські перевезення.

Морські перевезення. На міжнародні морські перевезення припадає

значний обсяг вантажообігу світової зовнішньої торгівлі - біля 60%. Основну частину міжнародних морських вантажопотоків складають масові наливні й навальні вантажі. Це сира нафта, нафтопродукти, залізна руда, кам'яне вугілля, зерно і т.д. З інших виділяються генеральні вантажі; тобто готова промислова продукція, напівфабрикати, продукти. В міжнародному судноплаванні розрізняють дві форми організації руху суден: регулярне, у вигляді лінійного судноплавства, і нерегулярне, у вигляді трампового судноплавства.

Лінійне судноплавство являє собою таку форму транспортних послуг, яка забезпечує регулярні перевезення за оголошеним розкладом між наперед установленими портами. Вантажний потік лінійного судноплавства складають, в основному, генеральні

(тарно-поштучні) вантажі. На лінійних суднах перевозять невеликі партії вантажів, в основному, це готові вироби і напівфабрикати.

Морське сполучення між певними портами називається *лінією*.

Розрізняють такі типи ліній:

- односторонні - характеризуються тим, що на них працюють судна тільки одної країни чи одної судноплавної компанії;
- двохсторонні, на яких працюють судна двох країн (за узгодженням) або двох судноплавних підприємств;
- конференційні, на яких працюють судна двох чи більше компаній з одної чи різних країн.

Головне призначення *конференційних ліній* (конференційних угод) полягає у встановленні однакових тарифів і умов перевезення для всіх учасників перевезень. Згідно до Кодексу проведення лінійних конференцій, який був розроблений в рамках ООН у 1974 році; конференцією вважається група, яка складається з двох чи більше перевізників, які надають послуги по міжнародних лінійних перевезеннях у визначеному напрямку.

Головним документом у морських перевезеннях є **коносамент**. Це документ, виданий судновласником (капітаном) вантажовідправнику в свідчення прийняття вантажу для перевезення морським шляхом.

Коносамент виконує три основні функції:

- 1) засвідчує прийняття вантажу для перевезення;
- 2) являється товаросупроводжувачим документом, оскільки дає право на одержання вантажу тому, на кого він виписаний;
- 3) свідчить про укладання договору перевезення вантажу морським шляхом, по якому перевізник зобов'язується доставити вантаж проти надання документів.

У коносаменті містяться дані про назву судна, його власника, тоннаж судна, назву портів завантаження й розвантаження, суму фрахту і місце його оплати, кількість виданих екземплярів, у тому числі оригіналів, та ін.

На полях коносаменту, оскільки він є розпискою судновласника за товари, міститься їх опис. Підписує коносамент капітан чи судноплавний агент.

Коносаменти можуть бути таких видів: іменний (вказує одержувача вантажу), на пред'явника й ордерний (виданий за "наказом відправника" або за "наказом одержувача").

Коносамент поділяється також на прямий, тобто без перевалки і транзитний, що передбачає перевалки на шляху просування вантажу.

Як правило, виписують три оригінальних екземпляри і декілька копій коносаменту, але тільки один з оригіналів може бути супроводжувачим документом.

Трампове судноплавство - форма організації судноплавства, в якому судна здійснюють нерегулярні рейси. Вони не мають чіткого розкладу і направляються судновласником туди, де є попит на тоннаж і пропозиції вантажів. Трампове судноплавство займається, як правило, перевезенням окремих видів масових вантажів (ліс, вугілля, руда, зерно, нафта, нафтопродукти, цемент, добрива і т.д.). Хоча при необхідності можна перевозити генеральні вантажі упаковані чи не упаковані (обладнання, хімікати, металовироби, автомобілі, вагони, сільгосптехніку та ін.).

Договір на перевезення вантажів у трамповому судноплавстві підписується у формі **чартеру**. Чартер грає головну роль у регулюванні сторін у трамповому судноплавстві. Тут коносамент - документ, що доповнює його.

Основними пунктами чартерного договору є:

- час і місце підписання чартера;
- повна назва сторін; назва й опис судна;
- місцезнаходження судна на момент укладення договору;
- вид вантажу й спосіб його перевезення;
- умови завантаження і розвантаження, враховуючи демеридж (штраф за простій судна більше строку) і диспачу (винагорода, виплачена перевізником фрахтователю за більш швидке завантаження в порівнянні зі встановленими нормами); порядок виплати фрахта та ін.

У практиці морського судноплавства широко використовують типові договори перевезень, що одержали назву **проформ-чартерів**. На їх основі укладаються чартери на перевезення конкретних товарів у певному напрямку.

В залежності від фрахтових угод розрізняють такі види чартера: рейсовий, тайм-чартер, димайс-чартер, бербоут-чартер.

Плата за перевезення вантажу (фрахтувальник - фрахтовнику) трамповим судном складається в залежності від кон'юнктури ринку на транспортні послуги і встановлюється безпосередньо судновласником.

4. Залізничні перевезення.

Міжнародні залізничні перевезення здійснюють на основі двосторонніх і багатосторонніх міждержавних угод, а також міжнародної залізничної накладної.

Залізнична накладна є договором перевезення. Вона виконує функції підтвердження прийому вантажу до перевезення, товаросупроводжуючого документа і договору про перевезення.

Значну роль у регулюванні міжнародних залізничних перевезень відіграють *міжнародні угоди*. Вони ж визначають форму залізничної накладної.

У практиці міжнародної торгівлі широко використовують форму *накладної*, розроблену Міжнародною конвенцією з перевезень вантажів залізницею - МГК, яка з 1984 р. називається КОТІФ - (Угода про міжнародні вантажні перевезення). Учасниками КОТІФ є 33 держави. Це головним чином країни Європи, а також ряд країн Азії і Північної Африки.

Текст накладної за КОТІФ друкується на стандартних бланках зазвичай на двох мовах. Скріплена штампелем перевізника, вона супроводжує вантаж, а дублікат залишається у вантажовідправника. До накладної додають товаросупроводжуючу документацію: відвантажувальна специфікація, сертифікат якості, пакувальний лист і т.д.

Між колишніми соціалістичними країнами Європи й Азії була укладена багатостороння конвенція про міжнародну залізничну угоду (СМГС). З деякими доповненнями її використовують і в даний час. Її учасники - країни СНД, колишні соціалістичні країни Азії (Китай, Монголія, Північна Корея, В'єтнам), Болгарія і Польща, Угорщина, Чехія, Словачія, Румунія, які денонсували СМГС, однак готові користуватися її положеннями.

Головне призначення СМГС полягає в тому, що для всіх залізниць - учасниць Угоди вона встановлює єдині перевізні документи. Угода складається з 8 розділів, в яких регулюється весь комплекс питань транспортного процесу: укладання договору перевезення, порядок прийому вантажів до перевезення, накладна, врахування провізних платежів та ін. СМГС доповнюється рядом тарифів, правил та інструкцій.

Укладання договору міжнародного перевезення вантажів за СМГС оформляється *накладною єдиного зразка*, що складається з 5 листків.

1. Оригінал накладної - супроводжує вантаж до станції призначення і видається одержувачу разом з 5-м листком,
2. Дорожня відомість - супроводжує вантаж до пункту призначення і залишається в пункті призначення.
3. Дублікат накладної - віддається відправнику після укладання договору перевезення.
4. Лист видачі вантажу - супроводжує відправлення до станції призначення і залишається в цьому пункті.
5. Лист - повідомлення про прибуття вантажу - супроводжує відправлення до станції призначення і видається одержувачу разом з оригіналом накладної і вантажем.

Крім того, заповнюється необхідна кількість додаткових екземплярів дорожньої відомості (для дороги відправлення, транзитних доріг і митних органів).

Відправник вантажу одночасно з поставкою вантажу до перевезення для кожного відправлення видає станції відправлення *накладну і її дублікат*.

Вони виконують різні *функції*. Накладна після наложення штампелю станції служить доказом укладання договору перевезення й основним перевізним документом. Дублікат накладної служить підтвердженням укладання договору перевезення і розпискою залізниці в прийнятті вантажу до перевезення. Накладну і дублікат заповнює вантажовідправник. Накладна повинна бути заповнена з дотриманням всіх правил СМГС.

Крім названих в Україні діють й інші важливі угоди в галузі міжнародних залізничних перевезень.

5. Авто та авіа перевезення.

Автомобільні перевезення. Основні умови міжнародних автомобільних перевезень регулюються Конвенцією про договір міжнародних перевезень вантажів (КДПВ), укладений в Женеві в 1956 р., учасником якої був і СРСР.

Договір перевезення оформляється *автодорожньою накладною*. Повна її назва "міжнародна товаротранспортна накладна", проте в оперативній роботі вона відома під назвою накладна *ЦМР (СМК)*.

Її функції такі:

- 1) договір перевезення;
- 2) товаросупроводжувачий документ;
- 3) розписка перевізника.

Автодорожню накладну оформлюють у трьох екземплярах. У ній вказують: дату відвантаження; назву вантажу, що підлягає перевезенню; ім'я й адресу перевізника; назву одержувача; строк доставки і розмір штрафу за затримку в доставці; вартість перевезення. Накладну підписують перевізник і вантажовідправник.

Крім автодорожньої накладної з вантажем рухаються товаросупроводжувачі документи, такі як пакувальний лист, відвантажувальні специфікації, сертифікат якості та ін.

Повітряні перевезення. Перевезення вантажів повітряним транспортом оформляють авіавантажною накладною. Вона виконує функції:

- 1) договору про повітряне перевезення;

- 2) товаросупроводжуючого документа;
- 3) розписки аерофлоту в прийомі вантажу;
- 4) митної декларації.

Авіавантажну накладну виписує вантажовідправник у трьох екземплярах і вручає перевізнику разом з товарами. Перший екземпляр має помітку "для перевізника", підписує вантажовідправник; другий - "для одержувача", підписує вантажовідправник з перевізником і відправляють з товарами; третій екземпляр з поміткою "для відправника" підписує перевізник і повертає вантажовідправнику після того, як товар прийнято. Крім авіавантажної накладної, з товаром прямують необхідні товаросупроводжувачі документи.

ЛЕКЦІЯ 6

Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів 2 год.

Мета: ознайомити студентів із структурою і змістом зовнішньоекономічних контрактів та виробити вміння застосовувати отримані знання в практичній діяльності

План

1. Суть і особливості оформлення зовнішньоторгового контракту.
2. Типовий міжнародний контракт купівлі-продажу товарів.
3. Структура і зміст зовнішньоторгового контракту купівлі-продажу товарів.

Рекомендована література:

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 №959
2. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп’як Я.С., Григор’єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції та контракти.- К.:Центр навчальної літератури, 2004.-608с.

1. Суть і особливості оформлення зовнішньоторгового контракту

В міжнародній комерційній практиці використовуються різні способи підписання експортно-імпортних угод. Найбільш поширеним, як уже відзначалося, являється підписання контракту контрагентами, що приймають в ньому участь.

В міжнародній практиці контрактом називають договір купівлі-продажу товарів в матеріально-речовій формі. Контракт - це документ, який свідчить про те, що одна сторона угоди (продавець) зобов'язується доставити товар у власність іншій стороні (покупцю), яка, в свою чергу, зобов'язується прийняти його і заплатити ціну за товар. Контракт - основний комерційний документ, що визначає права й обов'язки сторін. По суті в ньому викладений комплекс дій по здійсненню зовнішньоторгового обміну.

Беззаперечною умовою контракту купівлі-продажу являється перехід права власності на товар від продавця до покупця. Цей контракт купівлі- продажу відрізняється від усіх інших контрактів, наприклад, орендного, ліцензійного і т.д.

Форма контракту може бути письмовою чи усною. Віденська конвенція (1980р.) не вимагає, щоб договір купівлі-продажу обов'язково оформлявся в письмовій формі. Проте законодавства ряду країн, в тому числі й України, вимагають обов'язкової письмової форми договору купівлі-продажу. В письмовій формі повинні вноситися і всі зміни в контракт, направляються оферти, акцепти, запити й інші пропозиції та відповіді. Недотримання форми таких угод стає причиною їх недійсності.

Суб'єкти, що являються сторонами зовнішньоторгового договору (контракту) купівлі-продажу повинні мати повноваження на підписання договору у відповідності з законами України і з урахуванням її міжнародних договорів. У випадку, якщо зовнішньоекономічний договір підписується фізичною особою, потрібен тільки його підпис. Від імені інших суб'єктів ЗЕД зовнішньоекономічний договір підписують дві

особи: особа, що має таке право відповідно до посади і згідно з документами заснування фірми, та особи, вповноваженої дорученням, виданим за підписом керівника суб'єкта ЗЕД одноосібно, якщо документи заснування не передбачають іншого.

Права й обов'язки сторін зовнішньоторгового контракту визначаються правом місця його підписання якщо сторони не узгодили іншого, і відображаються в умовах контракту.

Підписання зовнішньоекономічного контракту являє собою цілий ряд дій сторін (контрагентів) під час узгодження його умов.

Початковим етапом являються попередні переговори, які деколи називаються "трактацією угоди". Це серйозний і складний процес. Тим, хто починає безпосередню роботу по узгодженню всіх конкретних умов (статей) майбутнього контракту можна порекомендувати наступне:

1 Дуже важливо чітко уявити мету угоди, що ви хочете зробити і що одержати. Щоб успішно вирішити цю проблему, постарайтесь створити ідеальну модель майбутньої операції, накресліть схему, поділіть її на етапи, стадії, визначте строки, вирахуйте ризик. Подумайте, що повинні зробити ви і що повинен зробити ваш партнер. І тільки після цього можна приступати до формулювання умов договору, звертатися за консультаціями до спеціалістів, готувати всі необхідні документи.

2. Проект майбутнього договору краще готувати самим, а не доручати контрагенту. Таким чином, ви зможете реалізувати свої інтереси.

3. Ніколи не підписуйте договір, поки його не переглянув і не завізував ваш юрист чи юрист іншої незалежної фірми. В Донецькій торгово-промисловій палаті, наприклад, є спеціальний відділ, який може надати кваліфіковану допомогу в перевірці і виправленні формулювань проекту договору.

4. Формуючи умови договору, не допускайте двоякості висловлювань, розпливчастих фраз, нечіткості. В договорі має значення кожна буква, кожна кома.

Даючи загальну характеристику контракту купівлі-продажу, треба відзначити джерела правового регулювання зовнішньоторгових контрактів.

Звичайно, вони мають певну специфіку. До основних джерел відносяться:

- 1) міжнародні договори;
- 2) національне законодавство;
- 3) звичаї.

В практиці міжнародної торгівлі використовуються такі джерела правового регулювання міжнародної купівлі-продажу:

- Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980 р.);

- Конвенція ООН про давність позову в міжнародній купівлі-продажу товарів (1974 р.);
- Конвенція про право, що використовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів (1985 р.), та ін.

Найбільш широко в практиці міжнародної торгівлі використовується

Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу, прийнята у Відні в 1980 р. Вона являє собою міжнародний документ, що має практичне значення при підписанні і виконанні зовнішньоторгових контрактів. Віденська конвенція була розроблена комісією ООН про право міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) з метою визначення єдиних норм, що регулювали б міжнародні торгові договори.

Учасниками Віденської конвенції являються більше 30 країн. До них відносяться Австрія, Китай, Німеччина, Італія, Польща, Швейцарія, США, Ірак, Франція та ін. На території України Конвенція вступила в дію з 1 лютого 1991 року.

2. Типовий міжнародний контракт купівлі-продажу товарів

В практиці міжнародної торгівлі широко використовуються різні типові форми контрактів. Вони стали розроблятися великими експортерами й імпортерами ще в кінці XIX ст. Чому? Справа в тому, що складання будь-якого контракту, в т.ч. контракту купівлі-продажу - дуже клопітка робота, яка вимагає великих витрат, зусиль і часу. Тому ділові люди здавна прагнули якось уніфікувати, стандартизувати, зробити їх типовими. За деякими підрахунками на світовому ринку сьогодні використовується більше 10 млн. типових контрактів.

Типовий контракт - це розроблений у відповідності до встановлених правил документ, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих в практиці міжнародної торгівлі, тобто ніби наперед узгоджених, типових умов. Другу частину типового контракту складають статті, умови яких вимагають узгодження. Це статті, які містять умови про предмет контракту, ціну товару, його якості, термінах поставок, умовах платежу та ін.

Типові контракти на світовому ринку можуть використовуватися в різних формах. Як правило, вони складаються на бланках, виготовлених в типографії.

Найбільш поширеною формою являється такий типовий контракт, в якому викладаються й формулюються належним чином статті, що містять в собі загальні умови купівлі-продажу. А в тих статтях, умови яких вимагають узгодження, залишається місце для уточнення. Після узгодження в контракт вносяться індивідуальні

умови угоди, і він готовий до підписання. Інколи у всіх пунктах залишається місце для уточнення.

Друга форма типового контракту відрізняється тим, що статті, які містять в собі загальні умови, друкуються на звороті контракту чи інших листках, а статті, умови яких вимагають узгодження, друкуються на лицьовій стороні контракту.

Є й такий варіант типового контракту, в якому загальні умови купівлі-продажу не викладаються. Вони наперед узгоджені, і на них робиться посилання на зворотній стороні контракту, а на лицьовому боці друкуються мінімум 3-4 статті, умови яких вимагають узгодження (тобто про кількість; ціну, терміни й інколи якість доставки).

Використання типового контракту може здійснюватися двома способами:

- 1) беззаперечне приєднання одної зі сторін до умов кінцевої форми типового контракту, яку запропонувала інша сторона;
- 2) використання типового контракту як зразка, який може бути змінений у відповідності до конкретної угоди.

Частіше всього типовий контракт, розроблений одною із сторін угоди, береться за зразок і на його основі шляхом узгодження кожної статті, кожної умови контракту розробляється індивідуальний контракт, який підписується сторонами.

Типові форми контрактів розробляються в основному великими експортерами даного виду продукції, об'єднаннями промисловців і підприємців, асоціаціями, союзами, торгово-промисловими палатами, біржовими комітетами. Наприклад, типові контракти на промислову сировину розробляють союзи підприємців. Це, як правило національні союзи. Проте по багатьох товарах - зернових, лісопиломатеріалах; шкірсировині – велике значення мають типові контракти, розроблені міжнародними союзами підприємців. Найбільше поширення в торгівлі зерновими, масляними, цукром, кольоровими металами, бавовною, натуральним каучуком і т.д. одержали типові контракти, розроблені біржовими комітетами. Галузеві об'єднання розробляють зазвичай декілька варіантів типових контрактів для кожного виду товарів. Різниця між цими варіантами полягає звичайно в методі визначення ціни (ФОБ, СІФ та ін.), способу доставки товару (цілими пароплавами чи дрібними відправками); напрямку перевезення, що може вплинути на упаковку товару, умови страхування і т.д.

Велику увагу розробці типових контрактів приділяє Європейська економічна комісія (ЄЕК) ООН. Під керівництвом ЄЕК було розроблено більше 30 варіантів типових контрактів і загальних умов купівлі-продажу, частково, договір купівлі-продажу зернових (16 варіантів переглянуті в 1965 р.); загальні умови експортних доставок машинного

обладнання (1955 р.); загальні умови монтажу машинного обладнання за кордоном (1963 р.); загальні умови купівлі- продажу для експорту товарів довготривалого користування та інших металовиробів серійного виробництва (1961 р.); загальні умови купівлі-продажу цитрусових (1958р.)та ін.

Типові форми контрактів являються обов'язковими для сторін тільки за їх згодою. Звичайно зміст таких угод ґрунтується на праві і практиці країни- розроблювача. І це необхідно враховувати українським підприємцям, які укладають контракт з іноземним партнером.

Щоб договір купівлі-продажу був укладений, необхідно:

1) щоб одна сторона договору запропонувала укласти договір на визначених умовах. Таку пропозицію укласти договір у торговій практиці прийнято називати офертою;

2) щоб інша сторона дала згоду укласти договір на тих умовах, що запропонувала перша сторона. Згоду укласти договір у торговій практиці прийнято називати акцептом.

У різних країнах по-різному підходять до питання про те, що можна вважати офертою або акцептом.

У Віденській конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980р.) зазначено, що оферта - це дія (або бездіяльність) однієї зі сторін угоди, з яких очевидно, що вона бажає укласти договір купівлі-продажу.

Офертою вважаються тільки такі дії, що відповідають усім із зазначених нижче вимог:

1) оферта має бути пропозицією укласти договір;
2) вона повинна передбачати, що оферент буде пов'язаний її умовами у випадку акцепту. Публічне оголошення не є офертою, якщо тільки в ньому прямо не передбачено інше;

3) оферта має бути достатньо визначеною, вказувати на:

- товари;
- якість товарів;
- ціну товарів.

Віденська конвенція містить досить гнучкі правила встановлення "визначеності" оферти:

1) оферта вважається визначеною навіть тоді, коли товари просто "позначаються".

Інших вимог у Віденській конвенції не передбачено;

2) оферта вважається визначеною, якщо вона:

- встановлює ціну або якість товару,
- передбачає порядок визначення ціни або якості.

Акцепт - дія (або бездіяльність) іншої сторони, з чого очевидно, що вона приймає умови, запропоновані в оферті.

Якщо сказане в акцепті істотно відрізняється від того, що сказано в оферті, такий акцепт є новою офертою. Якщо ж відмінності не суттєві, то відповідь на оферту визнається акцептом, якщо тільки offerent:

- не заперечить проти цього усно;
- не повідомить про це.

Зробити це offerent повинен протягом "розумного проміжку часу".

Віденська конвенція не пояснює, що варто розуміти під "розумним проміжком часу". Вона також не містить вичерпного визначення поняття "істотні відмінності акцепту від оферти". Проте вона має перелік питань, що вважаються суттєвими. До таких питань належать:

- ціна;
- порядок платежу;
- якість і кількість товару;
- місце і термін поставки;
- обсяг відповідальності однієї зі сторін перед іншою;
- вирішення спорів.

Коли акцепт виражений у словах, то питання про те, чи мав він місце, зазвичай, не виникає.

Проте акцепт може бути виражений і через поведінку адресата оферти (через дії або бездіяльність).

Віденська конвенція передбачає, що поведінка свідчить про акцепт тільки тоді, коли сторони про це домовилися заздалегідь. У всіх інших випадках поведінка може свідчити про акцепт тільки:

- в силу оферти, або
- в результаті практики, що сторони встановили у своїх взаємовідносинах, або
- в силу звичаю.

3. Структура і зміст зовнішньоторгового контракту купівлі- продажу товарів

Зовнішньоторгові контракти за змістом індивідуальні, але за структурою схожі. Кожен контракт має індивідуальний номер, текст контракту починається з преамбули, після чого розміщені такі статті:

- Предмет контракту.
- Кількість товару.
- Якість товару.
- Термін і дата доставки.
- Базисні умови доставки.
- Ціна.
- Упаковка й маркірування.
- Порядок здачі-прийому.
- Умови про гарантії.
- Рекламації.
- Штрафні санкції і повернення втрат.
- Обставини непереборної сили.
- Арбітражна замітка.
- Інші умови контракту.
- Юридичні адреси сторін.

- Підписи продавця й покупця. Названі умови можуть бути кваліфіковані з точки зору їх обов'язковості для продавця і покупця і з точки зору їх універсальності.

Зміст контракту визначається сторонами угоди. Формулювання статей вони вибирають самостійно, в залежності від предмету договору, торгових звичаїв, наявності міжнародних угод, а також від довготривалості взаємних ділових контактів.

Відзначимо деякі типові підходи до складання зовнішньоторгового контракту купівлі-продажу.

1. Вступна частина чи преамбула.
2. Предмет контракту. В цій статті вказується назва, вид, сорт, марка, модель товару, що постачається.
3. Кількість товару. При визначенні кількості товару в контракті встановлюється:

- одиниця виміру кількості. Це може бути вага, об'єм, довжина, площа, штуки і т.д.;

- порядок визначення кількості. Воно може бути визначено чи твердо фіксованою цифрою, чи в установлених межах з обмовкою "близько", знаком \pm ...% (наприклад, при поставках масових сировинних товарів насипом, навалом чи наливом);

- система мір і ваги, так як в різних країнах використовуються різні метричні системи. Так, в світовій практиці використовується метрична тонна - 1000кг, а американська (коротка) тонна - 907 кг, англійська (довга) тонна - 1016 кг.

В контракті вказується також чи враховується тара і упаковка в кількість товару. В залежності від цього розрізняють вагу товару брутто, нетто і брутто за нетто.

4. Якість товару. В цій статті вказується спосіб визначення якості товару, а також документи, які підтверджують його. Вибір способу визначення якості залежить від характеру товару і від практики, що склалася в світовій торгівлі даним товаром. Існують такі методи визначення якості товару:

- за стандартом.
- специфікації, доданої до контракту.
- технічних умовах.
- зразку.
- ;
- за вмістом певної речовини в товарі (наприклад, певний відсоток марганцю в руді), за виходом готового продукту з товару (наприклад, пряжі із шерсті);
- інші методи визначення якості: за описом (наприклад, автомобіля); за попереднім оглядом (товари, що реалізуються на аукціонах, із складів); за способом ("який він є"), без гарантій продавця на якість товару та ін.

При визначенні якості товару звичайно використовують не один із названих способів, а два-три в комбінації. Основним документом, який підтверджує якість, являється сертифікат якості. Він може видаватися видавцем, продавцем чи спеціальною організацією, частково ТПП.

5. Термін і дата поставки. Термін поставки товару розглядається як тимчасовий період, на протязі якого продавець зобов'язаний передати товар у власність покупця. Товар може бути доставлений одночасно чи частинами.

Згідно до Конвенції ООН (ст. 33) продавець повинен доставити товар:

- у визначені строки, якщо договір дає можливість визначити точну дату поставки;
- на протязі періоду, якщо договір дозволяє визначити його;
- в розумний строк після підписання контракту.

В деяких випадках використовується прийнятий в торгівлі термін "термінова поставка" чи "зі складу" (від 1 до 14 днів).

Крім строків поставки в контракт купівлі-продажу в багатьох випадках вноситься обмовка про дату поставки. Вона визначає момент передачі товару в користування покупця. В залежності від способу поставки датою поставки

може бути:

- дата, вказана на транспортнім документі, що свідчить про прийняття вантажу до перевезення;
- дата складського свідоцтва;
- дата підписання приймально-передавального акту представниками продавця і покупця.

6. Базисні умови поставки.

Запропоновані в правилах Інкотермс пояснення термінів відповідають найбільш поширеним торговим звичаям і правилам, що склалися в міжнародній практиці. Головна мета Інтермс - чітке визначення умов контракту по відношенню обов'язків продавця по доставці товару покупцю й уніфікація обов'язків сторін контракту. Разом з тим, правила носять рекомендаційний характер, їх використання в тому чи іншому об'ємі залежить від бажання сторін, які підписують угоду.

В даний час в міжнародній практиці використовується Інкотермс в редакції 2010 року.

7. Ціна товару. При встановленні ціни в контракті купівлі-продажу

Визначається - одиниця вимірювання, за якою встановлюється ціна (ваги, довжини, площі, об'єму, поштучно і т.д.);

- базис ціни, який встановлює, чи входить в ціну товарів транспортні, страхові й інші витрати по доставці товару. Базис ціни звичайно визначається шляхом використання одного із комерційних термінів (ФАС, ФОБ, СІФ та ін.) з вказівкою пункту здачі товару;

- спосіб фіксації ціни. Ціна в контракті може бути зафіксована в момент

його підписання, на протязі терміну його дії чи до моменту його виконання. В залежності від способів фіксації розрізняють такі види цін: 1) тверда, 2) гнучка, 3) рухлива, 4) з наступною фіксацією. Тверді ціни встановлюються в момент підписання контракту, звичайно з обмовкою "ціна тверда, змінам не підлягає".

Гнучка - в момент підписання контракту і коректується у випадку зміни витрат виробництва в період виконання контракту. При використанні гнучкої ціни обговорюється її структура, вказується джерело, на основі якого можна говорити про зміни витрат виробництва.

Гнучка ціна в практиці часто вираховується за формулою, запропонованою Європейською економічною комісією ООН, викладеної в загальних умовах експортних поставок машинного обладнання.

Рухлива ціна. Вона фіксується в момент підписання контракту, а надалі

може бути переглянута в залежності від зміни ринкових цін. Ціни з наступною фіксацією. В даному випадку ціни не обговорюються в момент підписання контракту. Проте в договорі регламентується порядок їх обчислення до моменту платежу.

- валюта ціни. Ціна може бути встановлена у валюті країни-експортера, імпортера чи у валюті третьої країни;
- рівень ціни. При визначенні рівня ціни в контракті звичайно орієнтуються на два рівні цін:

1) опубліковані ціни (довідкові ціни. біржове котування. ціни аукціонів, фактичних угод та ін.);

2) розрахункові ціни постачальника, встановлені в контрактах на нестандартне обладнання, виготовлене, як правило, за індивідуальним замовленням.

8. Умови платежу. Передбачають встановлення в контракті купівлі-продажу:

- валюти платежу. Такою може бути валюта країни-експортера, країни-імпортера чи третьої країни. Вона може не співпадати з валютою ціни товару.

Тоді в контракті необхідно вказати курс, за яким валюта ціни буде переведена у валюту платежу;

- термінів платежу. Сторони вказують у контракті конкретні терміни платежу. Якщо такі не називаються, то, згідно Конвенції ООН, покупець повинен заплатити ціну, коли продавець передає йому чи сам товар; чи товаросупроводжувальні документи;

- способів платежу. В практиці міжнародної торгівлі існує декілька способів платежу: готівкою, з авансом і в кредит;

- форми розрахунків. Форми розрахунків, які використовують іноземні партнери, дуже різноманітні. Основними серед них являються інкасова,

акредитивна, розрахунки за відкритим рахунком та інші. Переважна частина розрахунків за зовнішньоторговими оцінками здійснюється в інкасовій й акредитивній формах розрахунків. Вони будуть розглянуті в гл. 15.

9. Упакування й маркірування. В міжнародній торгівлі упакування й маркірування виконують ряд важливих функцій:

- рекламують товар;
- зберігають його при транспортуванні і перевантаженні;
- забезпечують оптимальну заповнюваність транспортних засобів;
- інформують населення про товар, його користь і правила користування.

В статті "Упаковка" вказується вид упаковки, її характеристика, якість, розміри, спосіб оплати, а також нанесення на упаковку кожного місця маркірування. Вид упаковки

залежить від особливостей товару. Розрізняють упаковку зовнішню і внутрішню. В більшості випадків упаковка переходить у власність покупця разом з товаром.

Маркірування вантажів зазвичай передбачає вказівку на такі моменти як реквізити експортера й імпортера, номер контракту, місця призначення характеристику ваги і габаритів місця, номер місця і число місць в партії, спеціальні позначення ("обережно, крихке", "верх не кантувати", "центр тяжкості").

10. Здача - прийом. Під здачею-прийомом розуміють передачу товару продавцем у власність покупця у відповідності до умов контракту. Оскільки покупець повинен своєчасно підготуватися до приймання товару, в контракті передбачається обов'язок продавця повідомити покупця про готовність товару до відвантаження і про фактичне відвантаження.

В даному розділі контракту узгоджуються такі питання як вид, місце і термін здачі-прийому, порядок приймання товару за кількістю і якістю, ким здійснюється здавання-приймання товару.

В залежності від виду приймання поділяється на попереднє і кінцеве.

Попереднє 80 и 66 відбувається на підприємстві продавця з метою встановлення відповідності товару, його упаковки і маркіровки до умов контракту.

Мета кінцевої здачі-прийому - встановити фактичне виконання поставки за кількістю і якістю в обумовленому місці і в певний період.

Здавача-прийом за кількістю і якістю, як правило, відбувається в різний період. Здачу-прийом за кількістю необхідно проводити зразу після прибуття товару. Для другої встановлюється довший період.

В контракті вказується, на основі яких документів буде проводитися приймання за кількістю і якістю. За кількістю воно проводиться, як правило, за специфікацією, транспортною накладною і пакувальному листку. За якістю – на основі сертифікату якості й способу визначення якості, узгодженого в контракті.

11. Умови про гарантії. При поставці машин, обладнання чи іншої техніки в контрактах міститься умова про гарантійне обслуговування. В умовах даної статті визначаються: об'єм наданої гарантії, гарантійний термін; обов'язки продавця у випадку виявлення дефекту товару чи його невідповідності до умов контракту. Термін гарантії може бути від кількох місяців до кількох років, що залежить насамперед від характеру товару. В даній статті перелічуються також всі випадки, на які гарантії не поширюються (наприклад, на деталі, що швидко зношуються, та запасні частини; на пошкодження через велике навантаження, поганого збереження і неправильного обслуговування). Якщо за

домовленістю сторін гарантійне обслуговування проводиться силами покупця. продавець в такому випадку повинен заплатити йому витрати.

12. Рекламації - це претензії покупця до продавця в зв'язку з невідповідністю кількості та якості доставленого товару до умов контракту. В контракті сторони встановлюють порядок і терміни пред'явлення рекламацій, права й обов'язки сторін, способи врегулювання рекламацій.

Врегулювання рекламації може бути здійснено шляхом усунення дефектів, заміни товару іншим, повернення заплаченої вартості, надання скидки з договірної ціни та ін. Вибір способу врегулювання рекламації залежить від товару. Якщо знайдено дефект в товарі, що володіє індивідуальними ознаками, треба замінити його іншим. На сировинні товари звичайно надається скидка з контрактної ціни чи проводиться уцінка вартості всієї партії.

13. Штрафні санкції. В контракті можуть бути передбачені різного роду санкції в формі пені, неустойки, штрафів, які платять продавці чи покупці у випадку невиконання своїх зобов'язань відповідно до договору.

Крім неустойки, в контракті може передбачатися право сторін на повернення втрат.

14. Обставини непереборної сили. В ході виконання контракту можуть з'явитись обставини, що перешкоджають виконанню договору. Такі обставини називаються непередбаченими чи форс-мажорними. Тому всі контракти купівлі-продажу містять умови, які дозволяють переносити термін виконання договору або звільняти сторони від повного чи часткового виконання обов'язань договору у випадку виникнення непередбачених обставин. До таких обставин відносяться:

- різного роду стихійні лиха (землетруси, паводки, урагани, пожежі, замерзання морів і т.п.);
- різного роду політичні і торгово-політичні дії (війна, блокада, заборона експорту й імпорту, валютні обмеження та ін.).

В інтересах обох сторін угоди заздалегідь точно визначити, які обставини вони відносять до форс-мажорних. При настанні форс-мажорних обставин, виконання контракту може бути призупинено на період їх дії. Якщо такі обставини будуть продовжуватися довше узгодженого в контракті терміну, то кожна із сторін має право відмовитися від дальшого виконання своїх зобов'язань відповідно контракту. В контракті сторони вказують також назву організації, яка буде свідчити про початок і довготривалість форс-мажорних обставин. Як правило, це торгово-промислова палата.

15. Арбітраж. В цій статті контракту встановлюється порядок вирішення суперечок, які можуть виникнути між сторонами, якщо вони не можуть вирішити протиріччя іншим шляхом.

При підписанні контракту купівлі-продажу сторони можуть внести в нього й інші умови. Текст контракту закінчується вказівкою юридичних адрес і підписами продавця і покупця. Контракт вважається дійсним, якщо він підписаний особами, що мають на це повноваження. З моменту підписання контракту починають діяти права і обов'язки сторін щодо його виконання.

ЛЕКЦІЯ 7

Міжнародний кредит в зовнішньоекономічній діяльності 2 год.

Мета: ознайомити студентів із змістом міжнародного кредитування та процесом його оформлення, а також виробити вміння застосовувати отримані знання в практичній діяльності

План

1. Загальна характеристика міжнародного кредиту
2. Міжнародний фірмовий кредит
3. Механізм банківського кредитування

Рекомендована література:

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 №959
2. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп’як Я.С., Григор’єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції та контракти.- К.:Центр навчальної літератури, 2004.-608с.

1. Загальна характеристика міжнародного кредиту

Як економічна категорія, міжнародний кредит виражає відносини між кредиторами і позичальниками різних країн із приводу надання, використання і погашення залучених коштів.

На міжнародний кредит впливають багато чинників: платіжний баланс країн, розмір відсоткової ставки, вид валюти, валютний курс, цільове призначення та рівень рентабельності кредитних операцій тощо.

Крім загальних ознак (повернення, терміновість, платність, забезпеченість) міжнародному кредиту властиві і певні специфічні риси, обумовлені функціонуванням міжнародного фінансового механізму (недотримання валюти кредиту і валюти його погашення; трансфертні ризики; втрати, пов'язані зі зміною курсу валют тощо), тобто підвищений кредитний ризик.

У зовнішньоекономічних операціях міжнародний кредит виконує такі функції:

- 1) **сприяє процесу накопичення капіталів** в рамках усього світового господарства;
- 2) **прискорює процес реалізації товарів, послуг, інтелектуальної власності** у всесвітньому масштабі, розсуваючи тим самим рамки розширеного відтворення;
- 3) **забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів** між сторонами-учасниками;
- 4) **сприяє економії витрат обертання в сфері міжнародних розрахунків**;
- 5) **здійснює регулювання економіки**.

Значення функцій міжнародного кредиту нерівноцінне і змінюється у міру розвитку національного та світового господарства.

Об'єктивна потреба у міжнародному кредиті пов'язана з:

- необхідністю одночасних великих капіталовкладень для розширення виробництва;
- кругообігом засобів у світовому господарстві;
- особливостями міжнародного виробництва і реалізації;
- розходженнями в обсязі і термінах міжнародних угод.

Джерела міжнародного кредиту є: частина капіталу що тимчасово вивільняється в підприємства в процесі кругообігу в грошовій формі; грошові нагромадження держави й особистого сектора що мобілізуються банками. Міжнародний кредит відрізняється від внутрішнього міждержавною міграцією й укрупненням цих традиційних джерел за рахунок їхнього залучення з ряду країн.

Міжнародні кредити мають різні види й форми, різноманітні варіанти механізмів кредитування.

Види кредитів

За формою міжнародні кредити бувають *фінансові* та *комерційні*.

Фінансовий кредит — це грошовий кредит, наданий банками на умовах повернення, терміновості, платності і забезпеченості.

Багато держав, використовуючи створені системи кредитування експорту і страхування експортних кредитів, здійснюють фінансову підтримку своїм банкам-кредиторам і фірмам-експортерам.

У міжнародному бізнесі поширена практика надання синдикованих кредитів.

Синдиковані (консорціальні) (від лат. *consortium*— участь) *кредити* — це кредити, надані двома і більше кредиторами, тобто синдикатами (консорціумами) банків одному позичальникові. Для надання синдикованого кредиту група банків-кредиторів об'єднує на визначений термін свої тимчасово вільні кошти.

Кожен банк установлює свій порядок видачі кредитів, перелік обов'язкових документів, наданих позичальником банку. Переважно це установчі документи; ліцензія, якщо діяльність, для здійснення якої береться кредит, підлягає ліцензуванню; баланс позичальника; документи, що підтверджують забезпечення повернення кредиту (договір поручництва, гарантія, договір про заставу, договір страхування); економічне обґрунтування одержання прибутку, достатнього для своєчасного погашення кредиту; документи, що підтверджують повноваження особи, яка підписала кредитний договір та інші документи.

Комерційний кредит— це кредит як різновид розрахунків, тобто розрахунків із розстрочкою платежів.

Основні види комерційного кредиту:

- фірмовий кредит;
- вексельний кредит;
- обліковий кредит,
- кредит за відкритим рахунком;
- овердрафт;
- акцептний кредит;

- факторинг;
- форфейтування;
- лізинг.

Фірмовий кредит — це традиційна форма кредитування експорту, при якій експортер надає кредит іноземному покупцеві (імпортеру) у формі відстрочки платежу. Різновидом фірмового кредиту є аванс покупця (імпортера), який виплачується експортеру після підписання контракту.

Вексельний кредит — це кредит, що оформлюється шляхом виставлення переказного векселя на імпортера, який акцептує його після одержання товаросупровідних і платіжних документів. Строк вексельного кредиту залежить від виду товару. Постачання машин та устаткування зазвичай кредитуються на строк до 3—7 років. При експорті сировини і матеріалів даються короткострокові вексельні кредити.

Обліковий кредит — це купівля векселя банком до настання терміну оплати по ньому. Купівля такого векселя супроводжується індосаментом власника векселя (векселетримача), внаслідок чого вексель, а разом із ним і право вимоги платежу за ним цілком переходять від векселедавця в розпорядження банку. Вексель, пред'явлений до обліку в банк, негайно ним оплачується, тобто векселетримач одержує кредит від банку.

Таким чином, обліковий кредит — це кредит, наданий банком векселетримачеві шляхом купівлі векселя до настання терміну платежу по ньому. Облік векселя проводиться банком за плату. Плата, стягнута банком за авансування грошей при дисконті векселя, називається обліковою ставкою.

Банки, здійснюючи операції з векселями, можуть одночасно застосовувати декілька облікових ставок. Ці дисконтні ставки називаються приватними обліковими ставками. Облікова ставка, яку застосовує центральний банк в операціях із кредитними установами, називається офіційною обліковою ставкою. Рівень її звичайно нижчий від рівня приватних облікових ставок.

На додаток до відсоткових і акцептних платежів банки можуть стягувати премію за ризик із номінальної вартості переказного векселя, поданого для обліку. Така премія називається *лодинг* (*loading*). Ставка лодінгу варіюється у залежності від репутації, престижу і кредитоспроможності платника за векселем та індосантів, а в ряді випадків—і від операції, що була підставою для оформлення векселя.

Кредит за відкритим рахунком надається в розрахунках між постійними контрагентами особливо при періодичних постачаннях партій однорідних товарів. Це те саме, що й розрахунки за підкритим рахунком.

Експортер відносить вартість відвантаженої продукції в дебет рахунка, відкритого ним іноземному покупцеві, що погашає свою шборгованість в обумовлені контрактом терміни (один раз на місяць, квартал і т. д.).

Овердрафт (англ. *overdraft*) являє собою негативний баланс на поточному рахунку клієнта банку. Овердрафт — це форма короткострокового кредиту, надання якого здійснюється списанням банком коштів з рахунка клієнта понад його залишок. У результаті такої операції утворюється негативний баланс, тобто *дебетове сальдо* — заборгованість клієнта перед банком. Банк і клієнт укладають між собою угоду, в якій встановлюються максимальна сума овердрафта, умови надання та порядок погашення кредиту, розмір відсотка тощо.

У погашенні заборгованості при овердрафті направляються всі суми, що зараховуються на поточний рахунок клієнта. Внаслідок цього обсяг кредиту змінюється в міру надходження коштів, що відрізняє овердрафт від звичайного кредиту. Відсотки стягуються за узгодженими або чинними ставками. Для окремих зарубіжних банків, які мають у них рахунок тривалий час, овердрафт може надаватися безкоштовно.

Акцептний кредит — це кредит, наданий банком у формі акцепту переказного векселя (тратти), що виставляється на банк експортерами й імпортерами. При цій формі кредиту експортер одержує можливість виставляти на банк векселі на визначену суму в рамках кредитного ліміту. Банк акцептує ці векселі, гарантуючи тим самим їхню оплату боржником у встановлений термін. Вартість акцептного кредиту складається з двох елементів: комісії за акцепт і дисконтної ставки, яка зазвичай нижче ставки по обліку векселя.

Термін *акцептний кредит* застосовується зазвичай у тих випадках, коли банки акцептують тратти експортерів тільки своєї країни. Різновидом акцептного кредиту є акцептно-рамбурсний кредит.

Рамбурс (франц. *rembourser*) у міжнародній торгівлі означає оплату купленого товару за посередництвом банку у формі акцепту банком імпортера тратт, виставлених експортером.

Термін *акцептно-рамбурсний кредит* застосовується в тих випадках, коли банки акцептують тратти, що виставляються на них іноземними комерційними фірмами. У цьому випадку в операцію по акцепту тратти включаються банки інших країн, які відіграють допоміжну роль і приймають на себе відповідальність перед банками-акцептантами за своєчасний переказ (рамбурсування) на їхні рахунки валютних коштів необхідних для оплати акцептованих тратт.

Факторинг (англ. *factor* — посередник) являє собою торгово-комісійні і посередницькі послуги банку чи спеціалізованої фактор-фірми. Він є специфічним різновидом короткострокового кредитування експорту і посередницької комерційної діяльності.

Форфейтування (франц. *a forfait* — ціжом, загальна сума) являє собою форму кредитування експорту банком або фінансовою компанією шляхом купівлі ними без обороту на продавця векселів і інших боргових вимог по зовнішньоторговельних операціях. Форфейтування, як правило, застосовується при постачаннях машин, устаткування на значні суми з тривалою розстрочкою платежу (до 5—7 років).

Особливу роль у сучасних міжнародних економічно-фінансових відносинах відіграє лізинг. Це особлива форма руху позикового капіталу, який надається насамперед у формі кредиту з наступним правом купівлі товару. Серед інших форм лізингу найбільш поширеним є *фінансовий лізинг* як різновид довгострокового кредитування, що за своїми результатами рівнозначний продажу товару в розстрочку. При цьому обладнання здається на термін, який близький або дорівнює строку амортизації.

Залежно від терміну розстрочки розрізняють короткострокові (до одного року), середньострокові (до 5-ти років) і довгострокові (на 5—8 років) кредити (рис. 1).

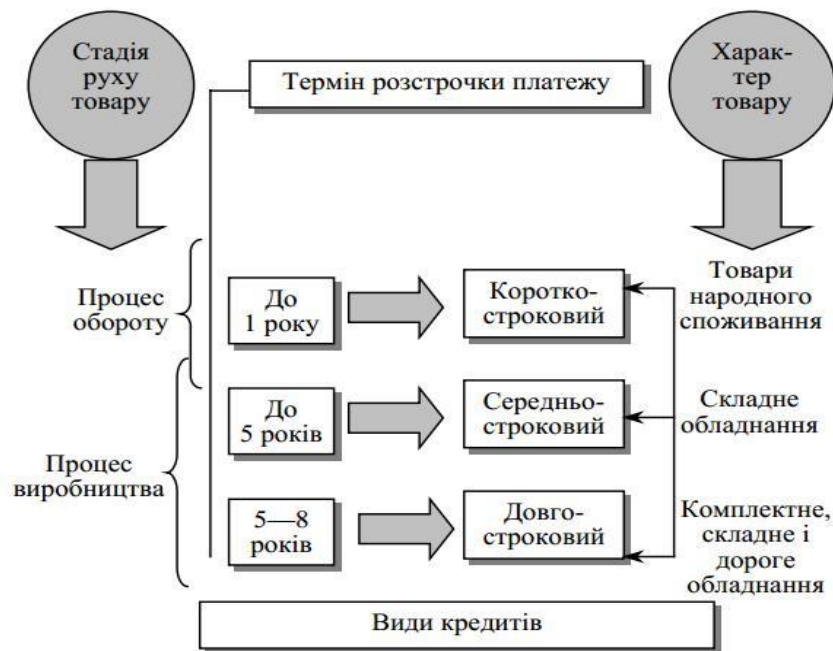


Рис. 1. Класифікація міжнародних кредитів

Однак ця узагальнена класифікація коригується кредитним законодавством кожної країни і залежить, насамперед, від загального рівня кредитоспроможності підприємств і платіжної дисципліни. Наприклад, французьке кредитне право використовує таку класифікацію кредитів залежно від строків їх використання: короткострокові — до 2-років, середньострокові — 2—7 років і довгострокові — понад 7 років.

Тривалість кредиту визначається, з одного боку, залежно від стадії руху товару, що покривається кредитом. Так, кредити, пов'язані з процесом обороту, як правило, короткострокові, а кредити, призначені для використання імпортного товару в процесі виробництва, надаються на більш тривалий строк. З іншого боку, на тривалість кредиту прямо впливає характер товару, який постачається. Традиційно склалася практика, коли короткострокові кредити надаються при поставках товарів народного споживання, продуктів харчування з відносно тривалим строком використання, побутової техніки, приладів, серійного

обладнання. При поставках складнішого і дорожчого обладнання строк кредиту частіше обмежується 5 роками. Довгострокові кредити надаються при поставках комплектного, складного і дуже коштовного обладнання (судна, авіа-техніка) і зазвичай гарантуються урядовими органами або банками країни-продавця.

Конкретний строк кредиту залежить також від величини угоди, фінансового стану покупця і постачальника, ціни кредиту, наявності усталених зв'язків між постачальниками і покупцями, гостроти конкуренції між постачальниками, якості товару, який пропонується різними постачальниками, тощо.

Дослідження використання різних платіжних умов у міжнародній торговій практиці дозволяє виявити такі тенденції. Починаючи з 60-х років, при заключенні торгових угод у цілому світі існує стійка тенденція використання оплати в розстрочку. Це обумовлено рядом факторів. З одного боку, у більшості товарів до того часу уже сформувався стійкий ринок покупця і постачальники змушені все більше прислухатися до думки покупців відносно умов платежу. Таким чином, розстрочку платежу стали використовуватися постачальники для підвищення своєї конкурентоспроможності і залучення покупців. З іншого боку, у більшості випадків товари закупаються посередницькими фірмами-імпортерами, які не володіють достатніми засобами для авансового або негайного платежу. У зв'язку з цим імпортер може або взяти кредит у банку, або наполягати на комерційному кредиті, що дозволить йому погасити заборгованість перед постачальниками після реалізації товару своїм власним покупцем. У результаті зараз понад 40 % світової торгівлі відбувається на умовах комерційного кредиту, а по ряду товарів угоди здійснюються виключно на умовах розстрочки платежу.

Типи нарахування і виплати відсотків за кредитом

Розмір відсотка залежить від розміру кредиту, його тривалості, типу валюти, ризику неплатежу і виду забезпечення (банківська гарантія, акредитив та ін.). Зокрема, чим триваліший термін кредиту, тим, вища ставка річного відсотка, і тому, наприклад, ціна кредиту в розмірі 6—8 % річних може виявитися занадто високою для 3-місячного кредиту і нормальною для 1—1,5-річного кредиту. Крім того, якщо валюта кредиту сильна і стійка, кредитні відсотки будуть нижчими, ніж у випадку використання слабких валют, чий курс може бути схильний до значних коливань.

При визначенні показників відсоткових ставок у міжнародній торговій практиці враховуються також такі фактори, як економічні й політичні умови країни-імпортера, які визначають характер ринку збуту. Зокрема, нестабільні політичні та економічні умови, ризикований характер ринку ведуть до збільшення плати за кредит.

У світовій практиці використовують таку формулу розрахунку величини відсотків, зарахованих за кредит:

$$B = \frac{B \cdot C_p \cdot D}{360 \cdot 100\%}$$

де B — вартісна величина нарахованих відсотків;

B — величина основного боргу;

C_p — річна відсоткова ставка за кредитом;

D — кількість днів користування кредитом;

360 — кількість днів у році, прийнята за базу (може використовуватися 365 днів).

Наприклад, підприємством К був наданий фірмовий кредит фірмі Z на суму 180 000 дол. США на строк 45 днів за ставкою 6 % річних. При цьому величина нарахованих відсотків буде розрахована так:

$$B = \frac{180\,000 \cdot 6 \cdot 45}{360 \cdot 100} = 1350 \text{ дол. США}$$

У торгових контрактах може бути передбачена поступова оплата продукції. Наприклад, при поставці товару на 180 000 дол.США на умовах розстрочки платежу, при відсотковій ставці 5 % річних у контракті зафіксовано, що 90 000,00 дол. США — через 90 днів з дати відвантаження. У подібних випадках у світовій практиці використовують такі способи калькуляції нарахованих відсотків: лінійний (іноді називають прогресивний) і штафельний (або регресивний) та пропорційний.

При лінійному методі величину розраховують для кожної частини кредиту окремо з дати надання кредиту. У наведеному прикладі за допомогою цього методу загальна величина відсотків буде нараховуватися в три етапи:

$$1) B_1 = \frac{90\,000 \cdot 5 \cdot 45}{360 \cdot 100} = 562,5 \text{ дол. США};$$

$$2) B_2 = \frac{90\,000 \cdot 5 \cdot 90}{360 \cdot 100} = 562,5 \text{ дол. США};$$

$$3) B = B_1 + B_2 = 562,5 + 1125 = 1687,5 \text{ дол. США.}$$

При штафельному способі нарахування відсотків відбувається на залишок основного боргу за час з дати його використання до дати погашення. В нашому прикладі загальна сума нарахованих відсотків, згідно зі штафельним методом калькулюється за формулою

$$B = \frac{(180\,000 \cdot 45 + 90\,000 \cdot 45) \cdot 5}{360 \cdot 100} = 1687,5 \text{ дол. США};$$

Пропорційний (змішаний) спосіб нарахування відсотків полягає в підрахуванні загальної суми відсотків з кредиту та її поділ на число платежів (траншів). При такому способі відсотки виплачуються однаковими внесками. В нашому прикладі загальна сума відсотків з кредиту становить 1687,5 дол. США;

Поділивши цю суму на кількість траншів, визначаємо величину одноразової виплати відсотків:

$$B_{(1,2)} = 1687,5 \div 2 = 843,75$$

Відсотки за кредитом зазвичай починають нараховувати з моменту закінчення поставки, а їхню виплату здійснюють послідовними внесками одночасно з оплатою кожної частини платежу за контрактом. Поширена практика виставлення векселів на підлягаючу сплаті частину основного боргу і нарахованих відсотків. У контракті, а також у рахунку-фактурі зазвичай суворо фіксується графік оплати основного боргу і нарахованих відсотків. Покупець зазвичай виграє при нарахуванні відсотків прогресивним способом і виплаті їх більш рідкими внесками, наприклад, піврічними, а не кварталними. Продавець же, навпаки, об'єктивно зацікавлений у використанні регресивного способу і виплаті частішими внесками.

2. Міжнародний фірмовий кредит

У світовій торговельній практиці широко використовується комерційний (фірмовий) кредит, який реалізується шляхом надання постачальником покупцеві відстрочки платежу за поставлений товар.

Відстрочка платежу припускає взаємозв'язок торгової і кредитних угод. Закінчення торгової операції тут збігається з початком кредитної угоди, яка, в свою чергу, буде завершена при погашенні підприємством-позичальником заборгованості за позикою. Особливість відстрочки

платежу полягає в тому, що угода позики не є головною метою. Вона є лише супутньою угодою купівлі-продажу, сприяючи реалізації товарів.

Як вже зазначалося, під *фірмовим кредитом* розуміють не тільки розстрочку платежу, а й авансовий платіж (рис. 5.2).



Рис. 2. Сутність фірмового кредиту

Проте це знаходиться у відповідній суперечності із загальноприйнятою світовою практикою, гіри якій авансовий платіж як специфічна форма розрахунків виступає лише як платіжний механізм, як двобічна угода партнерів і не має вираженої кредитної направленості. Тому обґрунтовано використовувати термін «комерційний кредит» лише при дослідженні розстрочки платежу.

При наданні *фірмового кредиту в контракті* встановлюються: його вид, строк і ціна; валюта отримання і валюта погашення кредиту; спосіб погашення основного боргу; умови нарахування і виплати відсотків; гарантії та ін. Крім того, в контракті обговорюється графік поставки товару і графік погашення основного боргу та відсотків.

Доцільність купівель на умовах фірмового кредитування визначається реальною економічною ефективністю стримуваної продукції порівняно з ціною кредиту. Ціна кредиту не обмежується лише величиною нарахованих відсотків, а комплексно відображає всі витрати імпортера, які з'явилися у зв'язку з отриманням розстрочки платежу. Вона складається із основних і додаткових витрат. До основних відносяться ті витрати, які надходять як дохід кредиту; до додаткових — усі ті, які, будучи витратами для позичальника, не складають доходу для кредитора, а йдуть у руки третіх осіб, залучених до розрахункової операції, — банків і т. п. До додаткових витрат, наприклад, відноситься комісія, яку сплачує імпортер банку, що гарантує експортеру своєчасне погашення боргу. Ці витрати за кредитом входять у розряд одноразових і прихованих. На наш погляд, при оцінюванні доцільності купівель на умовах фірмового кредиту для імпортера важливо визначити як абсолютну суму витрат на цей

кредит, включаючи усі можливі витрати, так і відсоткове значення цієї суми до ціни товару. Покупцю також важливо порівняти загальну суму витрат на фірмовий кредит з витратами, які виникають у випадку купівлі цього самого товару на умовах негайної оплати.

Загальна сума витрат по кредиту може бути також представлена у відсотках річних. Для цього треба насамперед відобразити величину всіх додаткових витрат по кредиту у вигляді річної відсоткової ставки. Наприклад, за кредит в 180 000 дол. США передбачена відсоткова ставка 5 % річних. Крім того, додаткові витрати (виплата за гарантію, комісія по інкасо і т. п.) складають у загальній кількості 650 дол. США. Кредит підлягає поверненню через 45 днів. Для визначення відсоткового вираження додаткових витрат по кредиту використовуємо формулу

$$C_p = \frac{650 \cdot 360 \cdot 100}{180\,000 \cdot 45} = 2,9\% \text{ річних.}$$

Сума основних і додаткових витрат за кредитом, виражених у відсотках річних, відображає загальні витрати за кредитом у процентах річних. У цьому прикладі загальні витрати за кредитом становлять 7,9 % річних.

В умовах посилення конкуренції на ринку товаровиробників постачальники, надаючи розстрочку платежу, часто погоджуються на невелику плату за кредит або не беруть ніякої. Однак у таких випадках покупець повинен знати, що далеко не завжди незначна відсоткова ставка відповідає кого фактичним витратам за кредит. У більшості випадків друга частина плати за кредит береться постачальником у вигляді *прихованого відсотка*, шляхом відповідного підвищення ціни товару. При цьому ступінь підвищення ціни, особливо при поставках дорогого обладнання індивідуального виготовлення визначити досить важко. Включення плати за кредит повністю чи частково в ціну товару обумовлюється, насамперед, прагненням постачальника зробити умови свого кредиту більш привабливими для покупця порівняно зі своїми конкурентами.

Доцільно брати до уваги можливі коливання курсів валюти ціни і валюти платежу, що в кінцевому результаті відобразиться на прибутку чи втратах у момент здійснення кінцевого платежу. Тому, обираючи метод нарахування відсотків по кредиту, кожному партнерові необхідно оцінити тенденції валютних ринків і спробувати спрогнозувати, який саме метод принесе йому вигоду.

Оскільки при фірмовому кредитуванні експортер передає покупцеві товаророзпорядчі документи до того, як останній оплачує товар, він втрачає контроль над відвантаженим товаром і зобов'язаний у зв'язку з цим визначити форми і засоби гарантії оплати товару в

належному обсязі та в погоджені строки. Без цієї неодмінної умови будь-яка кредитна угода не тільки не буде економічно ефективною, а й може бути зовсім збитковою.

3. Механізм банківського кредитування

Кредитування складається з ряду етапів, кожний з яких окремо забезпечує вирішення певних завдань, а в сукупності досягаються головні цілі кредитних операцій — їх надійність і прибутковість для банку (рис. 5.3).



Рис. 3. Механізм банківського кредитування

Перший етап. Розгляд заявки на отримання кредиту.

Для отримання кредиту позичальник звертається до банку з обґрунтованим клопотанням (заявкою), в якому вказуються: цільове призначення кредиту, його сума, термін користування кредитом, конкретні дати його погашення, коротка характеристика кредитованої операції та економічний ефект від її здійснення. На прохання банку, крім клопотання (заявки), позичальник подає до розгляду інші матеріали, що формують кредитну справу позичальника.

Кредитна справа позичальника — це свого роду архів, де концентрується вся необхідна документація: бухгалтерська та фінансова звітність, листування, аналітичні огляди й оцінки кредитоспроможності, документи про заставлене майно та ін.

Якщо клієнт уперше звернувся за кредитом, він подає копію установчого договору, статуту, положення чи інших документів, що підтверджують його правомочність в отриманні кредиту. Подається також техніко-економічне обґрунтування кредиту з розрахунком надходжень від реалізації; копії контрактів, угод та інших документів, що стосуються кредитної операції; зобов'язання стосовно забезпечення своєчасного повернення кредиту (договір застави, гарантійний лист, страхове свідоцтво та інше); бухгалтерська звітність, декларація про доходи, виписки з рахунків, що відкриті в інших банках. Банк може вимагати іншу фінансову звітність та матеріали для визначення фінансового стану й оцінки кредитоспроможності позичальника.

Другий етап. Кредитний аналіз.

Згадані документи надходять до відповідного працівника банку, який після їх розгляду проводить попередню бесіду з потенційним позичальником та здійснює поглиблений аналіз кредитоспроможності клієнта та оцінює ймовірний ризик за позичкою (детально див. розділ 5.4).

Третій етап. Підготовка до укладання кредитної угоди.

Даний етап можливий тільки за умови позитивного для позичальника закінчення попередніх стадій, тобто вивчення кредитоспроможності та оцінки ризику. Цей етап у практиці роботи західних банків називається структуризацією позички, в процесі якої банк визначає такі параметри позички:

- вид кредиту;
- суму кредиту;
- термін дії кредиту;
- спосіб видачі та погашення кредиту;
- забезпечення кредиту;
- вартість кредиту тощо.

Порядок проведення етапу структуризації позички

1. Розробляючи умови позички, банк повинен насамперед визначити вид кредиту. Банківський кредит можна використати для формування як оборотного, так і основного капіталу. Грошові кошти, необхідні для повернення позички, що була видана на ці цілі, акумулюються по-різному. Запозичені кошти, які були використані для формування оборотного капіталу, вивільняються після закінчення процесу його кругообігу, тобто, як правило, після реалізації продукції у позичальника з'являється можливість повернути кредит. Цей кругообіг не перевищує одного року. Тому позички, вкладені в оборотний капітал, належать до коротко-строкових. Якщо позичка використовується для придбання обладнання, транспортних засобів та

інших видів основних фондів, то кошти для її погашення будуть отримані в процесі тривалого періоду експлуатації, тобто понад один рік, тому тут потрібен довгостроковий кредит. Банк повинен запропонувати клієнтові той вид кредиту, який найбільше відповідає характеру операції, що кредитується.

2. Успіх кредитної операції значною мірою залежить від правильно встановленого терміну кредитування. Якщо кредитною угодою будуть передбачені дуже напружені строки, то позичальник може втратити капітал, що безпосередньо призведе до спаду виробництва. Якщо ж будуть встановлені дуже ліберальні строки та умови погашення позички, то позичальник деякий час користуватиметься неконгровольованими банком коштами. Термін кредиту — важливий засіб конкурентної боротьби на світових ринках. Розрізняють повні та середні строки.

3. Неабияке значення в структуризації позички має правильне визначення її розміру. Заниження суми позички може призвести до порушення строків повернення, оскільки кредитна операція не буде здійснена в строк, а завищення — до нецільового використання частини позички. Сума позички звичайно повинна бути в межах вартості витрат, що кредитуються.

4. Повернення кредиту може здійснюватися різними способами: одночасним внеском по закінченні строку позички; рівномірними внесками протягом усього періоду дії кредитної угоди; шляхом спрямування виручки від реалізації продукції на повернення позички. У разі повернення кредиту рівномірними внесками розробляється графік повернення згідно зі строками оборотності того виду капіталу, на формування якого була надана позичка.

5. Більшість банківських позичок надається під відповідний вид забезпечення. Визначаючи цей елемент структури позички, працівник банку повинен керуватися традиціями, що склались у банківській практиці.

У промислово розвинутих країнах кредитоспроможність позичальників, що працюють на зовнішньоекономічних ринках, часто була так добре відома, що вони могли отримувати кредити на основі своєї репутації. Іншими словами, вони отримували незабезпечений або негарантований кредит. Але в Україні рівень невпевненості в тому, що позичальник сплатить свій борг та відсотки за ним, настільки високий, що не рекомендується видавати кредити без належного забезпечення. Ось чому найпоширенішим видом кредитування в Україні стали позики під заставу. *Застава* — це спосіб забезпечення зобов'язань продавця за кредитною угодою, згідно з якою кредитор має право при невиконанні боржником зобов'язань отримати компенсацію з вартості застави.

Як відомо, позики під заставу — це кредити, які забезпечені з боку позичальника заставою активів. Існують випадки, коли об'єкти застави фізично переходять у власність кредитора, але частіше за все вони залишаються у власності позичальника, який продовжує ними

користуватися. В такому випадку застава активів здійснюється на основі письмового *договору застави*, який деталізує зв'язок між терміном та умовами позики і закладеним активом.

Дуже важливо правильно розробити та дотримуватися вимог щодо заставного забезпечення:

- застава повинна бути легко оціненою та мати високу ліквідність і стабільну ціну;
- мінімальні витрати на зберігання та реалізацію застави;
- банк повинен використовувати професійні оцінки застави;
- мінімальна маржа по кредиту повинна також забезпечуватися заставою;
- активи, що є заставою або виступають гарантією, повинні контролюватися банком;
- фізичне інспектування всієї застави, особливо майна, повинно здійснюватися банком регулярно.

Згідно з міжнародною практикою, банківський кредит під забезпечення повинен мати пріоритет над іншими кредитами.

Банк, який кредитує, повинен визначити, які типи активів слід використовувати. Порівняльна характеристика можливих форм забезпечення наведена в табл. 5.1.

Оскільки для багатьох банків основна частина портфеля складається із забезпечених кредитів, то юридичні аспекти застави є також дуже важливими. Треба забезпечити підконтрольність застави, повідомлення про місцезнаходження застави, а також проаналізувати та забезпечити механізм вступу у володіння. До надання кредиту перевірити активи, що пропонуються, як застава на предмет того:

- чи не закладені вони десь раніше, чи не накладений на них арешт, чи немає за ними судового позову;
- зареєструвати права на заставу нотаріально;
- вести записи обліку застави та проводити періодичні й неочікувані позичальником перевірки місцезнаходження і стану застави.

Якщо заставою виступають дебіторські рахунки, необхідно рекомендувати позичальнику: направляти в банк щомісячно списки дебіторів, імена, адреси, суми заборгованості і термін отримання; в письмовому вигляді проінструктувати своїх клієнтів про те, що вони повинні сплачувати свої рахунки на рахунок позичальника в кредитуєчому банку, надрукувавши свої інструкції на рахунку-фактурі (назва, адреса банку і номер рахунку позичальника); підтвердити письмово, що ніяка інша організація не претендує на дебіторські рахунки.

Для позик, що забезпечені запасами, необхідно рекомендувати позичальнику щомісячно направляти список закладених запасів із інформацією щодо місцезнаходження, обсягів, виду і строків знаходження в запасах; підтвердити в письмовому вигляді, що на ці запаси не існує ніяких інших претендентів такого роду; якщо можливо, то перевести закладені запаси в

спеціалізовані склади (якщо такі існують), для того щоб забезпечити повний контроль над запасами шляхом ведення надійного і незалежного обліку третьою стороною.

Для того щоб забезпечити можливо повною мірою достатність застави, вартість застави необхідно протягом строку кредиту перевіряти. Слід враховувати моральне старіння застави. Деякі активи втрачають свою первісну вартість швидше, ніж інші, хоча строк їх придатності, на відміну від строку збереження, може бути більшим. Наприклад, електронне обладнання (комп'ютери), автомобілі.

Позики, забезпечені фізичною заставою, як правило, лишаються вразливими для шахрайства з боку позичальника. Кредитуючий банк повинен залишатися пильним по відношенню до того, як позичальник виконує умови кредитної угоди і договору про заставу.

6. Велика увага при структуризації позички приділяється вартості кредиту, що складається з відсоткової ставки, комісії за видачу та оформлення кредиту та інших елементів. При визначенні величини відсоткової ставки необхідно враховувати фактори, що властиві конкретній кредитній операції, її місцю та часу. Тут банку необхідно звернути увагу на всю гаму своїх взаємовідносин з клієнтом. Якщо ці відносини різносторонні, мають широкі масштаби (наприклад, клієнт зберігає значний стабільний залишок на своєму рахунку, користується різноманітними банківськими послугами), в результаті чого банк отримує додатковий дохід, то він повинен прагнути зберегти та закріпити відносини з клієнтом. Таким клієнтам можна встановити пільговий відсоток за позикою. Найчастіше, при встановленні відсоткової ставки велику роль відіграють такі фактори: ризик; вартість фондів банку; необхідний для банка рівень прибутковості; агресивність: чи переслідує банк цілі зростання активів; конкуренція: в яких категоріях кредитів банк хоче конкурувати з іншими банками і конкурентами при визначенні ціни на свої інструменти; категорія клієнта: чи орієнтований банк на розвиток відносин з клієнтом чи на вигоду від угоди?

Елементи, що формують вартість кредиту, узагальнені в табл. 1.

Таблиця 1

ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ КРЕДИТУ

Екстернальні чинники	Інтернальні чинники
<ul style="list-style-type: none"> • Міжнародні угоди про регулювання вартості кредиту. • Стан національного та міжнародного ринку капіталів. • Політичне, економічне та фінансове становище в країні позичальника. • Рівень інфляції. • Зміни у законодавстві країни позичальника 	<ul style="list-style-type: none"> • Джерела фінансування кредиту. • Момент укладення кредитної угоди відносно торговельної угоди. • Статус, конкурентні позиції, ділова репутація та фінансовий стан партнерів. • Якість забезпечення кредиту. • наявність страхового покриття. • Сума, валюта, термін кредиту та платежу. • Характер проектних та технічних ризиків.

Четвертий етап. Переговори про складання кредитної угоди з клієнтом.

У процесі четвертого етапу клієнта ознайомлюють з умовами майбутньої кредитної операції (відсоткова ставка, комісія, забезпечення тощо). Ці пропозиції можуть суттєво відрізнятися від умов, що містяться в кредитній заявці клієнта. Зближення позицій банку і клієнта та досягнення компромісу є кінцевою метою переговорів.

Після того як узгоджені всі умови кредитної операції, кредитний інспектор готує висновок. Цей документ подається кредитному комітету для затвердження. Одночасно підписується кредитна угода.

П'ятий етап. Відкриття позичкового рахунка і надання кредиту.

З метою контролю за своєчасним погашенням кредиту та забезпеченням нарахування відсотків видача позичок проводиться \ окремих позичкових рахунків. Кредит може надаватись одночасно або частинами в строки, обумовлені кредитною угодою. Надана позичка може зараховуватися на розрахунковий рахунок, окремий депозитний рахунок позичальника, депонуватись на рахунках «Чекові книжки», «Акредитиви», переводитись як платіж на рахунки господарських партнерів позичальника, використовуватись в іншому порядку, визначеному кредитною угодою.

Надання позички оформлюється розпорядженням кредитного відділу банку своїй бухгалтерії про відкриття позичкового рахунка. У разі необхідності в запозичених коштах клієнт надає банку *платіжні* доручення, що сплачуються з позичкового рахунка. Платежі проводяться в розмірі суми, що обумовлена кредитною угодою. При разовій видачі позичка може оформлятися заявою клієнта, що містить, крім прохання клієнта, розпорядження кредитного відділу банку своїй бухгалтерії на видачу позички та меморіальний ордер.

Якщо в процесі кредитування змінились умови здійснення кредитованого проекту і це призвело до додаткової потреби в коштах, банк може задовольнити цю потребу на умовах укладання додаткової кредитної угоди.

Шостий етап. Погашення позички.

Порядок та конкретні строки погашення кредиту передбачаються кредитною угодою. Якщо позичка надається не одночасно, а в міру здійснення видатків, то суми і строки її повернення можуть оформлятися строковим зобов'язанням. При настанні строку повернення позички, що оформлена строковим зобов'язанням, позичальник повинен надати банку доручення на списання відповідної суми зі свого рахунка для сплати боргу.

Як уже зазначалося, повернення позички може здійснюватись одночасно чи траншами (частинами). У першому випадку весь борг по позичці повинен бути повернутим у день настання строку погашення кредиту; у другому — встановлюється періодичність повернення позички. Можливе дострокове повернення позички за узгодження сторін (банку і позичальника).

Банк може надавати клієнту відстрочку погашення позички. І це допускається в окремих випадках при виникненні в позичальника тимчасових фінансових труднощів. Така відстрочка надається на обумовлений банком період під підвищений відсоток і повинна бути зазначена в кредитній угоді. Якщо в день повернення позички в позичальника немає коштів для сплати боргу, банк своїм розпорядженням стягує кредит шляхом реалізації свого права на заставу чи переведення строкової заборгованості на рахунок прострочених позичок. Відсоткова ставка за простроченими кредитами, як правило, збільшується вдвічі.

Процес кредитування включає контроль з боку банку за виконанням умов кредитної угоди. Особлива увага приділяється своєчасності сплати позичальником відсотків за користування позичкою. Оскільки по кожній позичці існує ризик неповернення боргу внаслідок непередбачених обставин, банк прагне надавати кредити найнадійнішим клієнтам. Однак він не повинен упускати можливості розвивати свої позичкові операції і за рахунок надання позичок, що пов'язані з підвищеним ризиком, оскільки вони приносять вищий дохід.

Лекція 8

Ризики у ЗЕД та їх страхування 2 год.

Мета: виробити вміння застосовувати отримані теоретичні знання в практичній діяльності.

План

1. Сутність та класифікація ризиків у експортно – імпортних операціях
2. Особливості управління ризиками при здійсненні експортно – імпортних операціях

Рекомендована література:

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 №959
2. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп’як Я.С., Григор’єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції та контракти.- К.:Центт навчальної літератури, 2004.-608с.

1. Сутність та класифікація ризиків у експортно – імпортних операціях

В економічній системі будь-який вид діяльності обумовлює появу ризиків, які призводять до збитків (небажаних наслідків) для системи загалом чи її структурних складових. **Ризики** — це можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників експортно – імпортних операціях. Ризик - це вибір, дії, які необхідно здійснити, при умові нестачі інформації.

Об’єктивність ризику в економічній сфері ґрунтується на тому, що він існує внаслідок об’єктивних, притаманних економіці категорій конфліктності, невизначеності, розпливчастості, відсутності вичерпної інформації на момент оцінювання і прийняття управлінських рішень.

Об’єкт ризику — це економічна система, оцінка ефективності й умови функціонування якої з необхідної точністю неможливо з заданою ймовірністю.

Суб’єктивність ризику зумовлюється тим, що в економіці діють реальні люди (інвестори, менеджери, управлінські команди, бізнесмени) зі своїми досвідом, психологією, інтересами, смаками, схильністю чи несхильністю до ризику, зі своєю поведінкою тощо.

Суб’єкт ризику — особа або колектив, які зацікавлені в результатах управління об’єктом ризику і мають відповідну компетенцію щодо управління і прийняття відповідних рішень стосовно об’єкта ризику.

Ризику притаманні особливі характеристики:

1. Всеосяжність. З погляду теорії систем ризик розглядається як одна з системних характеристик, властивість, що притаманна будь-яким видам цілеспрямованої діяльності. Ця системна характеристика проявляється як конфлікт між окремими цілями суб'єкта господарювання (суб'єкта ризику), як невизначеність стосовно реалізації цілей, зміст, напрям і умови досягнення котрих не чітко зрозумілі суб'єктові керування.

2. Ризиком обтяжені передбачення, прогнози, тому що майбутнє стосовно економічних процесів неможливо передбачити в усіх деталях.

3. Ризик виникає в процесах цілепокладання, оцінювання. Найчастіше ризик може бути пов'язаний з діями економічних суб'єктів, які функціонують в економічній системі. Ризик може бути відсутнім лише для тих економічних суб'єктів, котрі не зацікавлені особисто у функціонуванні й розвитку певної економічної системи, або у випадку, якщо можливо перекласти відповідальність на суспільство або інших економічних суб'єктів та у разі відмінностей інтересів сфер діяльності. Ризик відсутній за відсутності будь-якого вибору.

4. Доцільно відрізнити кількісну міру ризику та сам ризик, як економічну категорію. Ризик потрібно кількісно оцінювати й вимірювати без цього не обійтись, особливо у зовнішньоекономічній сфері. Міра ризику є вектором, одна група компонент якого кількісно характеризує ступінь окремих аспектів ризику як об'єктивної категорії. Решта враховує ставлення його суб'єктів до невизначеності, конфлікту і, відповідно, до ризику.

Структура й міра ризику діалектично змінюються в часі під впливом змін (трансформації*) зовнішнього і внутрішнього середовища, дії низки об'єктивних і суб'єктивних чинників. Теорія соціально-економічної динаміки є підґрунтям до оцінювання та прогнозування ризику в умовах асиметричної інформації фінансових ринків. Необхідно досліджувати ризик як такий, структура і кількісна міра якого постійно змінюється з часом. В економічних дослідженнях підкреслюється неможливість довгострокової рівноваги локальних ринків. Головними причинами порушення можна вважати зміни у системах вищого рівня ієрархії управління. Це пояснюється розбіжностями між цілями управління й економічними інтересами системи управління.

Вимірювання ризику ґрунтується на загальнометодологічних положеннях теорії вимірювань. Відповідно до цієї теорії вимірюються властивості емпіричних об'єктів.

Підкреслюючи подвійну сутність ризику, вирізняє такі його функції;

- а) інноваційну;
- б) регулювальну;
- в) захисну;

г) аналітичну.

2. Особливості управління ризиками при здійсненні експортно – імпорتنих операціях

Управління ризиком — наукова дисципліна, що вивчає вплив на різні сфери діяльності людини випадкових подій, що завдають фізичний і матеріальної шкоди. Основні свої поняття і методи теорія управління ризиком почерпнула насамперед з техніки та інженерії, теорії машин і механізмів, страхової і біржової справ.

Управління ризиком — це процес зменшення або уникнення збитків у разі створення або настання ризикових подій. Мінімізація збитку і зниження ризику — не адекватні поняття. Друге означає або зменшення можливих збитків, або зниження ймовірності настання несприятливих подій. У той же час існують різні фінансові механізми управління, наприклад, страхування, які забезпечують компенсацію шкоди, ніяк не впливаючи ні на його розмір, ні на ймовірність настання.

Основні етапи процесу управління ризиком,

аналіз ризику;

- вибір методів впливу на ризик при оцінці їх порівняльної ефективності;
- формування стратегії управління всім комплексом ризиків підприємства;
- безпосередній вплив на ризик;
- контроль і коригування результатів процесу управління.

Страхування є найпоширенішим методом управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності, тому що він простий у застосуванні та відносно низьковитратний. Мета страхування суб'єкта економіки — захист від фінансових наслідків (майнового збитку) внаслідок настання несприятливих подій. Економічна сутність страхування полягає у створенні резервного (страхового) фонду, відрахування в який для окремого страхувальника встановлюються на рівні, значно меншому сум очікуваного збитку і, як наслідок, страхового відшкодування.

Страхування зовнішньоекономічних ризиків — це, комплекс видів страхування, що забезпечують захист інтересів вітчизняних і закордонних учасників тих або інших форм міжнародного співробітництва. Він включає страхування експортно-імпорتنих вантажів, засобів транспорту (судна, літаки, автотранспорт тощо), будівельно-монтажного ризику, експортних кредитів, міжнародних торговельно-промислових та інших виставок, створених спільно з іноземними фірмами підприємств, майна діючих на нашій території іноземних компаній (філій) і функціонуючих в інших країнах українських організацій

(представництв), страхування цивільної відповідальності українських та іноземних учасників економічного співробітництва й інші види страхування.

Метою страхування зовнішньоторговельних вантажів є покриття збитків, що можуть виникнути внаслідок часткової втрати, ушкодження або повної втрати товарів при доставці їх від вантажовідправника до вантажоодержувача. Об'єктами страхування можуть бути як самі засоби транспорту, так і перевезені ними вантажі. Страхування вантажів часто називається карго, а страхування засобів транспорту — каско.

Морське страхування включає: страхування суден, вантажів, фрахту, відповідальності судновласників. Юридичною базою для укладення договору морського страхування є Конституція України, цивільне і господарське законодавство, Кодекс торговельного мореплавства України та інші законні й підзаконні акти [1, с. 27].

Існує чотири типові види договору морського страхування:

1. Страхування судна, як транспортного засобу, в основі якого бувають такі типові умови договорів:

- застереження RDC (running down clause);
- застереження про відповідальність перед третіми особами;
- застереження (free of particular average);
- застереження про загальну аварію;
- застереження про позови і трудові відносини;
- застереження про «абандон»;
- поділ ризику між страховиком і страхувальником;
- договірні гарантії (застереження про мореплавство; застереження про девіацію; застереження про законність).

2. Страхування одержання плати за фрахт власником судна.

3. Страхування відповідальності товаровідправника або перевізника перед третіми особами.

4. Страхування вантажу.

В автострахуванні підлягають страхуванню на добровільних засадах засоби автотранспорту, перевезення вантажів, цивільна відповідальність власників засобу автотранспорту. Об'єктом страхування засобів автотранспорту є легкові, вантажні автомобілі, автобуси тощо.

Відшкодовуються збитки, які спричинені втратою або пошкодженням застрахованих транспортних засобів внаслідок аварії, пожежі, вибуху, землетрусу, повені та інших стихійних явищ.

Міжнародна система страхування відома як «система Зеленої карти», яка набрала чинності 1 січня 1953 року і отримала свого назву за кольором і формою страхового полісу. Країни, які належать до міжнародної системи страхування, прийняли на себе зобов'язання щодо визнання на території будь-якої з цих країн страхового полісу щодо страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів у" міжнародному автомобільному сполученні. Основним елементом "системи Зеленої карти є бюро країн-учасниць, які організують контроль за наявністю страхування при перетинанні кордону, а також вирішують разом зі страховими компаніями питання врегулювання заявлених претензій за страховими випадками. Безпосередньо відшкодування за Зеленою картою проводять уповноважені страхові організації.

До поняття авіаційного страхування входять такі специфічні види ризиків: страхування літаків від загибелі і пошкодження; страхування відповідальності перед пасажиром за втрату життя і відповідальності за втрату або пошкодження багажу пасажирів; страхування відповідальності перед третіми особами за заподіяну шкоду їм або їхньому майну в результаті експлуатації авіатransпортних засобів; страхування команди; "страхування відповідальності за збереження вантажу, що перевозиться авіатransпортом; страхування відповідальності перед третіми особами при будівництві літаків та їх ремонті

Законодавством України встановлено, що обов'язкове авіаційне страхування цивільної авіації здійснюють з метою забезпечення захисту інтересів експлуатантів, пасажирів та третіх осіб. Обов'язкове авіаційне страхування передбачає:

- страхування відповідальності повітряного перевізника за шкоду, заподіяну пасажиром, багажу, пошти, вантажу;
- страхування відповідальності експлуатанта повітряного судна за шкоду, заподіяну третім особам;
- страхування членів екіпажу повітряного судна та іншого авіаційного персоналу;
- страхування повітряних суден;
- страхування працівників замовника авіаційних робіт, осіб, пов'язаних із забезпеченням технологічного процесу під час виконання авіаційних робіт.

З метою відшкодування потерпілим від авіаційної події, стихійного лиха і підвищення безпеки авіації України створено страховий фонд безпеки авіації України. Цей фонд створено за рахунок надходження відрахувань від платежів з обов'язкових видів страхування, що визначено на законодавчому рівні України.

Страхування вантажів має три особливості, що вирізняють його поміж усіх інших видів страхування [39].

Перша — це вільна передача поліса, яка не потребує ніякої заяви страховику. Мається на увазі, що вантаж з моменту початку забезпечення страхового покриття (це збігається звичайно із завантаженням) вилучено з відання страхувальника; вантаж передано в розпорядження перевізника. Страхувальник фактично ним не опікується і нічого з вантажем зробити не може, отже цілком відсутня так звана «суб'єктивна небезпека», тобто та, що знаходиться в причинному зв'язку зі страхувальником. Тому страховику байдуже, хто стає власником вантажу, і в чийх руках знаходиться поліс.

Друга особливість — це можливість страхувати вантаж дорожче від його вартості в момент укладення договору страхування.

Третя особливість — це можливість страхувати за так званим генеральним (відкритим) полісом. Генеральний поліс-договір страхувальника зі страховиком про передачу страховику на страхування усіх відправлень вантажів певної фізичної чи юридичної особи протягом визначеного періоду (звичайно не перевищує 12 місяців). Завдяки такому договору страховик може максимально спростити формальності зі страхування. Від страхувальника потрібні щоразу тільки заявки про відправлення вантажу. Розрахунок за таким полісом виконується періодично за терміни, зазначені в договорі, а не за колим відправленням.

І в цьому випадку зручності очевидні: простота і швидкість, тобто саме те, що так необхідно для здійснення операцій у зовнішньоекономічній діяльності.

Страхування зовнішньоекономічних операцій з боку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється в Україні на договірних засадах і є добровільним, якщо інше не передбачено законами України. Страхування зовнішньоекономічної діяльності включає майнове, особисте та страхування відповідальності. Комплексні види страхування, що передбачають поєднання в одному полісі декількох видів страхування, також застосовуються в зовнішньоекономічній сфері.

Особливе місце займає *страхування експортних кредитів*. Сутність його полягає в зменшенні або усуненні кредитного ризику. Об'єктами цього страхування є комерційні кредити, надані покупцеві, банківські позики постачальнику чи покупцеві, зобов'язання і поручительства за кредитом, довгострокові інвестиції тощо. Страхування кредитних ризиків захищає інтереси продавця або банку-кредитора на випадок неплатоспроможності боржника або несплати боргу з інших причин. Їх звичайно поділяють на дві основні групи. До першої можна віднести суто комерційний, або економічний, ризик (банкрутство приватного покупця, відмова від платежу або прийняття товару, несплата боргу в обумовлений термін та ін.). До другої групи належать політичні ризики (воєнні дії,

революції, заборона на платежі за кордон, консолідація боргів, націоналізація, конфіскація; неплатіж покупця, у ролі якого виступає державна організація; скасування імпоротної ліцензії, введення ембарго тощо).

Використання посередників дає можливість розширити пропозицію страхових послуг, взяти на відповідальність виробничі та комерційні ризики, які не може вирішити страхова компанія. У зв'язку з цим доцільно застосувати перестраховування. Під перестраховуванням розуміється система економічних відносин між страховиками, яка дозволяє страховій компанії, передати отримані ризики іншим страховим компаніям (перестраховикам). Зміст відносин між страховиком та перестраховиком полягає в зобов'язанні перестраховика покрити частину страхових виплат страхової компанії за страховими випадками, що настали у її клієнтів, сподіваючись на частину страхової премії, отриманої від клієнтів. Економічною сутністю перестраховування є перерозподіл страхового фонду між страховими організаціями. Прийняті в перестраховуванні ризики можуть передаватися повторно, продовжуючи ланцюг перестраховування." Таким чином, у перестраховуванні відбувається постійний обмін ризиками і преміями, головною метою якого є прагнення створити збалансований, стійкий власний страховий портфель .

У міжнародній практиці існує кілька варіантів *участі держави у страхуванні експорту*. У деяких країнах страхування експортних ризиків здійснюється державними агентствами, страхові премії сплачуються безпосередньо до бюджету та безпосередньо з бюджету сплачуються страхові відшкодування. Інший варіант створення окремих установ, що працюють на самоокупній основі, тобто покривають адміністративні витрати та страхові відшкодування надходженням від премій. Так, у Великобританії страхування таких ризиків здійснюється Департаментом гарантій експортних кредитів, компанією «Індемніті» та корпорацією «Ллойд»; у Німеччині — товариством «Гермес» і приватною компанією «Тройарбайт»; у Франції — товариством «Кафас»; в Італії — компанією «САЧЕ»; у США — «ОПІК» тощо. Як правило, такі страховики діють від імені і за рахунок уряду в рамках ліміту державних гарантій по експортних кредитах, що затверджується при прийнятті державного бюджету.

Участь держави в забезпеченні страхування експортних ризиків базується на недосконалості ринку, оскільки приватні страховики не бажають надавати страхового покриття для найбільш ризикових експортних регіонів, ринок страхування експорту був би неповним без урядового втручання.

Однак, страхування, як метод мінімізації ризику має ряд обмежень. По-перше, це ціна. Нерідко премія, запитувана страховиком за прийняття на себе ризику, перевищує ту ціну, яку принциповий страхувальник вважає розумною за трансферт ризику. По-друге,

обмеженням використання страхування є неможливість застрахувати деякі види ризиків, тому що вони не приймаються. Так, якщо ймовірність настання ризикової події дуже велика, то страхові фірми не беруться страхувати ці види ризику або вводять непомірно високі платежі.

Поряд зі страхуванням застосовують також інші методи управління ризиками. Для управління ризиками, пов'язаними з падінням цін на біржові товари, фондові цінності та несприятливим падінням курсу валют, широко застосовуються різні методи *хеджування*, тобто методи укладення поряд з основним контрактом контракту про купівлю в поставальників відповідного товару «на термін» (йдеться про більш пізній термін, ніж за основним контрактом) за фіксованою ціною.

Техніка хеджування полягає в наступному. Продавець реального товару, прагнучи застрахувати себе від передбачуваного зниження ціни, продає на біржі ф'ючерсний контракт на даний товар (хеджування продажем). У разі зниження цін він викупляє ф'ючерсний контракт, ціна на який також впала, і отримує прибуток на ф'ючерсному ринку, який повинен компенсувати недоотриману ним виручку на ринку реального товару.

Перевага таких методів — можливість оперативного прийняття рішень, порівняно невисока вартість налагодженість і доступність ринків ф'ючерсів і опціонів. До недоліків відносять порівняно вузький спектр дії (тільки цінові параметри угод на товари, фондові цінності і валюту), складність використання, що вимагає високого рівня кваліфікації фахівців. Тому цей метод використовується, як правило, великими підприємствами і при великих обсягах зовнішньоторговельних операцій.

Небезпека валютних втрат у результаті зміни курсу валюти ціни (позики) стосовно валюти платежу в період між підписанням контракту або кредитної угоди і здійсненням платежу викликає валютний ризик. Найбільш простим і найпоширенішим методом страхування валютних ризиків є золоті й валютні захисні застереження. Золоте застереження, засноване на фіксації золотого вмісту валюти платежу на дату укладання контракту і перерахуванні суми платежу пропорційно до зміни золотого вмісту на дату виконання.

Захист від ризиків з допомогою валютних застережень належить до так званого нестрахового захисту, оскільки не передбачає розміщення цих ризиків на страхування у страхових компаніях. Сутність цих застережень зводиться до встановлення в контракті, а саме у двох його статтях - «ціна товару» та «умови платежу» - таких умов, які зводили б до мінімуму можливі валютні втрати. Валютне застереження — умова в міжнародному контракті, що обумовлює перегляд суми платежу пропорційно до зміни курсу валюти

застереження з метою страхування валютного або кредитного ризику експортера або кредитора. Найбільш поширена форма валютного застереження — незбігання валюти ціни і валюти платежу. При цьому експортер або кредитор зацікавлений у тому, щоб за валюту ціни вибиралася найбільш стійка валюта або валюта, підвищення курсу якої прогнозується. *Багатовалютне застереження* - умова в міжнародному контракті, що обумовлює перегляд суми платежу пропорційно до зміни курсу кошика валют, що заздалегідь вибираються за згодою сторін

Сучасними методами страхування валютних ризиків експортерів і кредиторів є: валютні опціони, форвардні валютні операції, валютні ф'ючерси, міжбанківські операції «своп».

Опціонні операції — це угоди, що дають право (але не зобов'язання) одному учаснику угоди купити або продати відповідну кількість іноземної валюти за фіксованим курсом протягом визначеного часу, тоді як другий учасник за грошову премію зобов'язується за необхідності забезпечити реалізацію цього права, будучи готовим продати або купити іноземну валюту за відповідною договірною ціною.

Зміст *форвардних валютних операцій* полягає в купівлі чи продажі певних сум відповідної валюти за заздалегідь обумовленим курсом на базі поточних ринкових котирувань із її фактичним передаванням у розпорядження контрагента у певний строк у майбутньому (звичайно на дату розрахунків за комерційними операціями). У такий спосіб банки страхують себе та своїх клієнтів від можливих валютних збитків під час проведення останніми зовнішньоторговельних операцій. Крім того, банки часто практикують диверсифікацію складу своїх валютних резервів, скорочуючи в них питому вагу нестійких валют і збільшуючи питому вагу стійких валют.

Ф'ючерсні операції — це угоди з купівлі-продажу валют у майбутньому між двома сторонами за раніше обумовленим курсом, які укладаються на біржових ринках. Особливістю ф'ючерсних угод є те, що вони стандартизовані і поставки валюти відбуваються в строго визначені терміни. Поставка валюти за контрактом повинна здійснюватись через рахункову палату біржі, яка гарантує виконання зобов'язань за угодами всіма сторонами. Але, як правило, реальна поставка валюти за ф'ючерсними угодами не відбувається.

Угоди типу «своп» — комбінація двох протилежних конверсійних операцій на однакову суму з однією датою укладання та різними датами валютування. При цьому одна із зазначених операцій є терміною, а інша — угодою з негайною поставкою.

Також у світовій практиці для страхування експортерів і кредиторів від інфляційного ризику використовують товарно-цінові застереження.

Товарно-цінове застереження — умова, що включається в міжнародний контракт з метою страхування від інфляційного ризику. До товарно-цінових застережень відносять [64]:

1. Застереження про змінну ціну, що підвищується залежно від ціноутворювальних чинників.

2. Індексне застереження — умова, за якою суми платежу змінюються пропорційно до зміни цін за період з дати підписання до моменту виконання зобов'язання. Індексні застереження не набули значного поширення у світовій практиці через труднощі з вибором і перерахуванням індексів, що реально відображають зростання, цін.

3. Комбіноване валютно-товарне застереження використовується для регулювання суми платежу з урахуванням зміни валютних курсів і товарних цін. У випадку однонаправленої динаміки зміни валютних курсів і товарних цін підрахунок сум платежу відбувається пропорційно до чинника, що максимально змінився.